¡El libro que explica cómo funciona la economía para todos!

Cómo funciona la economía

PARA

DUMMIES®

Aprende a:

- Identificar las grandes fuerzas que mueven la economía mundial
- Gastar tu dinero con sentido común y responsabilidad
- Entender las consecuencias de la política económica de los gobiernos
- Reconocer las causas de la crisis y cómo prevenir futuros desastres

Leopoldo Abadía
Ex profesor del IESE y autor del best-seller La crisis Ninja y otros misterios de la economía actual

Leopoldo Abadía recurre a su conocido sentido común para explicarnos con mucho humor qué es y cómo funciona la economía, a escala nacional y a escala mundial. La inflación, el papel de los bancos, el impacto de las decisiones del FMI en nuestro bolsillo, la crisis actual y sus causas, el desempleo, posibles salidas a la crisis o consejos para ahorrar; de todo ello te habla en estas páginas.

Como siempre, no faltarán su fiel perro Helmut; sus entrañables desayunos con su amigo empresario, agobiado por el trajín del día a día de su negocio, y su micro-ecosistema, San Quirico, un pequeño pueblo donde reproduce a pequeña escala todo lo que ocurre en el mundo.

Leopoldo Abadía

Cómo funciona la economía para dummies

Para dummies - 00

ePub r1.3
Titivillus 04.05.2017

Título original: *Cómo funciona la economía para dummies*
Leopoldo Abadía, 2012
Ilustraciones: KAP (Jaume Capdevila i Herrero), para las viñetas de humor
Diseño de cubierta: Freiredisseny

Editor digital: Titivillus
ePub base r1.2

¡La fórmula del éxito!

Tomamos un tema de actualidad y de interés general, añadimos el nombre de un autor reconocido, montones de contenido útil y un formato fácil para el lector y a la vez divertido, y ahí tenemos un libro clásico de la colección Para Dummies.

Millones de lectores satisfechos en todo el mundo coinciden en afirmar que la colección Para Dummies *ha revolucionado la forma de aproximarse al conocimiento mediante libros que ofrecen contenido serio y profundo con un toque de informalidad y en lenguaje sencillo.*

Los libros de la colección *Para Dummies* están dirigidos a los lectores de todas las edades y niveles del conocimiento interesados en encontrar una manera profesional, directa y a la vez entretenida de aproximarse a la información que necesitan.

www.paradummies.es
www.facebook.com/paradummies
@ParaDummies

¡Entra a formar parte de la comunidad Dummies!

El sitio web de la colección *Para Dummies* está pensado para que tengas a mano toda la información que puedas necesitar sobre los libros publicados. Además, te permite conocer las últimas novedades antes de que se publiquen y acceder a muchos contenidos extra, por ejemplo, los audios de los libros de idiomas.

Desde nuestra página web, también puedes ponerte en contacto con nosotros para comentarnos todo lo que te apetezca, así como resolver tus dudas o consultas.

También puedes seguirnos en Facebook (www.facebook.com/paradummies), un espacio donde intercambiar impresiones con otros lectores de la colección, y en Twitter @ParaDummies, para conocer en todo momento las últimas noticias del mundo Para Dummies.

10 cosas divertidas que puedes hacer en www.paradummies.es, en nuestra página en Facebook y en Twitter @ParaDummies

1. Consultar la lista completa de libros *Para Dummies*.
2. Descubrir las novedades que vayan publicándose.
3. Ponerte en contacto con la editorial.
4. Suscribirte a la Newsletter de novedades editoriales.
5. Trabajar con los contenidos extra, como los audios de los libros de idiomas.
6. Ponerte en contacto con otros lectores para intercambiar opiniones.
7. Comprar otros libros de la colección.
8. Publicar tus propias fotos en la página de Facebook.
9. Conocer otros libros publicados por el Grupo Planeta.
10. Informarte sobre promociones, descuentos, presentaciones de libros, etc.

Descubre nuestros interesantes y divertidos vídeos
en nuestro canal de Youtube:
www.youtube.com/paradummies
¡Los libros Para Dummies también están disponibles
en e-book y en aplicación para iPad!

Agradecimientos

Durante mi trayectoria profesional he conocido grandes personas que, a su vez, eran grandes profesionales. De todos ellos he aprendido muchísimas cosas y, sobre todo, he aprendido a que siempre hay que discurrir. Que, a veces, una hoja en blanco, un bolígrafo y tiempo para pensar son los mejores aliados para tomar decisiones y ver las cosas con claridad.

Hoy en día sigo encontrándome grandísimas personas a las cuales conozco mucho menos. Pero intuyo que, con toda seguridad, deben de ser buenos profesionales, porque la vida es una sola cosa y porque las personas suelen ser igual de buenas en casa que en el trabajo.

Eso ayuda a estar tranquilo y considerar que es posible un mundo en el que pensemos en los demás antes que en uno mismo.

Por tanto, este libro está dedicado a todos los que invierten tiempo, hojas en blanco y bolígrafos para ser buenos profesionales, buenas personas y hacer el bien a los demás.

A todos ellos, un abrazo agradecidísimo.

Introducción

Vaya por delante que no soy economista. Y no sólo eso, sino que lo cierto es que no sé nada de economía…. Es la pura realidad, por más que haya por ahí algunos que me consideren un gurú de tal disciplina y que, con toda amabilidad (y un exceso de confianza por su parte), incluso me inviten a dar conferencias por todo el mundo sobre ese tema y ¡a escribir libros! «Pero ¡qué humilde es usted, don Leopoldo!», me parece oírte. Pero no es humildad, sencillamente es así.

Para que no te lleves a engaño, te contaré que estudié en la Escola Industrial de Terrassa, en aquellos tiempos en que esa localidad catalana se llamaba Tarrasa. Lo digo para que te hagas una idea de cuántos años han transcurrido. Como es natural, allí estudié la carrera de ingeniero de industrias textiles, y eso es lo que soy. O, casi mejor, ingeniero industrial según la denominación que se usa ahora. Luego he hecho muchas más cosas, pero ninguna de ellas estaba relacionada directamente con el análisis económico y menos aún con la pedagogía económica.

Bien, para ser todavía más sincero, es cierto que empecé la carrera de Económicas, en el curso 1954-1955, mientras estudiaba Ingeniería. En aquel momento pensé que podía ser interesante matricularme. Creo recordar que era la primera promoción en Barcelona y que entre el profesorado había un jovencillo llamado Fabián Estapé, que luego sería uno de los mejores economistas de nuestro país. ¡Él sí que sabía! Pero yo no llegué muy lejos, pues aprobé dos asignaturas de primer curso, una de derecho civil y de la otra no me queda ni la más remota idea, y ahí se acabó

todo. Por aquel entonces murió mi padre, dejé Económicas y acabé como pude Ingeniería.

Por lo tanto, soy ingeniero industrial. Y si quieres adornar un poco más mi *currículum*, o mi *background* como dicen los cursis, puedes añadir que tengo «estudios de Ciencias Económicas», así sin más. Si te piden que detalles cuáles, mejor cambia de tema.

Un poco de historia

Y bien, dicho esto, la pregunta sale sola: ¿qué hace un tipo como tú en un libro como este? ¡Un ignorante, o mejor un *dummy*, enseñando qué es la economía! ¡Y más en un momento tan complicado como el que vivimos, en el que la crisis hace que la economía se encuentre en boca de todos! Pues eso mismo me pregunto yo.

Para que estés al cabo de la calle, te explico cómo empezó todo. Mi «consagración» económica tuvo lugar hará unos cinco o seis años. Fue entonces cuando empecé a escribir, he de recalcar que sólo para mí, un diccionario. El método era la mar de sencillo: entender, copiar y pegar. No había nada original mío, sino que utilicé el material que iba pasando por mis manos, sobre todo el que salía en la prensa. Porque he de decirte que no sé nada de economía, pero tengo por costumbre (y te la recomiendo muy encarecidamente) leer cada día dos periódicos: uno de información general y otro económico.

Volviendo a mi diccionario, la única condición que me imponía era no escribir (o copiar, como más te guste) nada que no entendiera antes. Como aquel documento era para mí (e insistiré en ello aunque me digas que soy un pelmazo), me importaba poco que fuera exacto o no, si

copiaba literalmente o no, o si era completo o incompleto. Es más, las voces surgían sin ningún criterio que las guiara, e insisto en que no había criterio de selección porque igual aparecían voces serias, como «Banco Central Europeo» como otras que podríamos calificar de exóticas, como «boliburgueses», que no es otra cosa que los revolucionarios venezolanos enriquecidos con la revolución bolivariana.

Lo único original de aquel trabajo eran los comentarios que yo ponía cuando, al cabo de unos pocos apuntes, me parecía que tenía una opinión formada sobre un tema concreto. Un amigo mío le puso a aquella recopilación el nombre de *Diccionario dinámico de vocablos* (DDV), sobre todo porque se trata de un diccionario vivo, en el sentido de que le añado y elimino vocablos o corrijo alguno si descubro que está equivocado.

Pues estábamos en esas cuando un buen día estalló la crisis económica. Y entonces se me ocurrió, siguiendo el mismo método de entender, cortar y pegar, escribir un pequeño informe que titulé *La Crisis Ninja*; por supuesto, también para mí. Lo que pasa es que existe internet y aquello se me escapó de las manos, el informe empezó a circular por ahí y por aquí, y al final acabé convertido en gurú de la economía. ¡Yo, que no sé nada!

Pues bien, ahora los amigos de la colección *… para Dummies* me han pedido que escriba un librito en el que acerque la economía a la gente. Y eso es lo que tienes entre manos. Para hacerlo he tenido mucha ayuda. Para empezar, la de mi amigo de San Quirico, el pueblo en el que resido. Yo tengo muchos amigos, pero este es especial porque nos obsequiamos con unos buenos desayunos, en los que aprovechamos para intentar entender un poco mejor el funcionamiento del mundo y, de paso, procurar arreglarlo, que falta le hace. Lo irás conociendo poco a poco en las

siguientes páginas, muchas de ellas surgidas de los apuntes que siempre tomo en las servilletas de papel que nos ponen en el bar donde desayunamos, quién sabe, una vez bien encuadernadas y ordenadas, ¡quizá se conviertan en todo un clásico de la literatura económica!

No puedo dejar de mencionar a mi mujer, una persona con un gran sentido común que no suele decir cosas que no tengan una cierta base y que me ayuda mucho a poner los pies en tierra. O mis doce hijos y cuarenta nietos que, a su manera, aunque sea brindándome ejemplos, también me han ayudado lo suyo. Por no hablar de otros miembros de la familia, como Helmut, un bobtail cuya tranquilidad y bonhomía son todo un ejemplo de sentido común, o ese petirrojo que cada mañana se cuela por la ventana de nuestra casa de San Quirico y cuyo espíritu inquieto me ha inspirado más de una idea. ¡Y espero que de las buenas!

Sobre este libro

El contenido de *Cómo funciona la economía para Dummies* busca, sobre todo, hacer más próxima y fácil de entender una disciplina importantísima en nuestras vidas, pero que casi siempre nos llega arropada con frases incomprensibles y términos excesivamente técnicos. Entre los muchos temas que trato a lo largo del libro encontrarás:

punteo.png La definición de lo que es la *economía* y la afirmación de que se trata de algo que nos afecta a todos.

punteo.png El análisis y la descripción de la *macroeconomía* (que no es más que la economía en su conjunto y, como su nombre indica, a gran escala) y la *microeconomía* (que es aquello que nos afecta más

directamente a todos nosotros y a las empresas que tenemos alrededor).

punteo.png Conceptos clave de la teoría económica, como los de *inflación, capital, recesión, oferta y demanda, presupuestos y activo y pasivo*, entre otros.

punteo.png La importancia de la financiación para que todo el sistema funcione como es debido. Es lo que yo denomino la *teoría del engrase*, en la que el dinero es el aceite que hace que toda la maquinaria económica se ponga y se mantenga en marcha.

punteo.png Una visión de lo que son los mercados y de cómo funcionan las empresas, que yo veo como el corazón del capitalismo.

punteo.png El derecho de propiedad y sus limitaciones.

punteo.png Un análisis de la *crisis ninja*, que es como yo llamo a la crisis económica que ahora sufrimos.

punteo.png Diversas cosas que podemos hacer para superar esta crisis de la mejor manera posible.

Todo esto y muchas cosas más te las explico a lo largo de estas páginas de una forma fácil y espero que también entretenida. Todo con el propósito de que, tras su lectura, sepas ver cómo funciona la economía, puedas valorar qué ha pasado para que estalle esta crisis económica que ha dejado a tanta gente sin trabajo y a más de un país al borde de la quiebra, y adquieras el suficiente sentido crítico como para exigir a banqueros, políticos y economistas un poco de responsabilidad.

Lo que no tienes que leer

El objetivo de los libros de la colección *... para Dummies* es proporcionarte un acceso rápido a los fundamentos de la materia tratada para que no tengas que moverte entre un montón de palabras raras, trivialidades y anécdotas que no vienen a cuento. Aunque también es verdad que el saber no ocupa lugar y que a veces un ejemplo que a primera vista puede parecer un poco tonto ilustra más que una larga y sesuda explicación.

Aun así, no tienes que leer todo obligatoriamente, por lo que he organizado el libro de forma tal que puedas identificar con un vistazo el material que, en caso de no tener demasiado tiempo para dedicar a la lectura, puedes dejar para otro momento. Se trata de informaciones que, aunque tienen su interés, no son vitales y que identificarás visualmente del siguiente modo:

punteo.png **El texto en los recuadros**. Los recuadros sombreados contienen historias y observaciones interesantes, pero no indispensables.

punteo.png **Cualquier texto que vaya acompañado del icono «Información técnica»**. Esta información es interesante, pero no básica para la comprensión de lo que se explica.

Aunque, naturalmente, me gustaría creer que el libro te ha parecido tan útil, informativo y divertido que te lo has leído de cabo a rabo.

¿A quién le interesa este libro?

Al preparar este libro tenía en mente algunos rasgos que te podrían describir como posible lector:

punteo.png Eres una persona a la que nunca ha interesado la economía, pero que con todo esto de la crisis quiere aprender algunas cosas para estar mínimamente informado. Sobre todo porque ves que se trata de una disciplina que, en realidad, te afecta de lleno.

punteo.png Eres alguien a quien sí interesa la economía, pero que por una cosa u otra no ha podido estudiar bien el tema o, cuando lo ha intentado, se ha quedado a dos velas, sin saber si lo que estaba leyendo estaba en castellano o en algún idioma ignoto.

punteo.png Te preocupa mucho la actual situación económica, pero hasta ahora no has encontrado ninguna explicación satisfactoria. Ni sobre ella ni sobre qué puede hacerse para dejar atrás este drama y empezar a encarar un futuro más esperanzador.

Si alguno de estos es tu caso, o simplemente eres una persona que tiene ganas de saber algo más sobre economía, la lectura de este libro te será de gran ayuda. Al menos, ¡con ese propósito lo he escrito!

¿Cómo está organizado el libro?

Como es habitual en todos los libros de esta colección, *Conocer la economía para Dummies* está organizado para que el lector encuentre fácilmente el tema que más le interesa. Con este fin, consta de cinco partes, cada una de las cuales trata un asunto y está dividida, a su vez, en varios capítulos y secciones:

Parte I. Qué es eso que llamamos economía

Esta parte puede verse como una introducción y en ella te enseñaré que la economía no es sólo jugar en bolsa o montar empresas, sino una ciencia que afecta de lleno a nuestras vidas y de la que somos activos protagonistas en nuestra doble faceta de productores y consumidores. Por ello, a lo largo de los diferentes capítulos te daré algunas claves para que las bases generales sobre las que se sustenta la teoría económica dejen de serte algo extraño. Tras su lectura espero que te haya quedado claro que la economía es algo que nos atañe a todos y de lo que no podemos desentendernos.

Parte II. Lo macro y lo micro

En esta segunda parte nos acercaremos a la división que los economistas hacen entre macroeconomía y microeconomía, que en realidad tampoco son campos tan diferentes entre sí. Varía el tamaño, la escala, pero en el fondo todo acaba de una manera u otra afectando a nuestro bolsillo. Es una parte muy importante, en la que te hablaré de conceptos que tienen una importancia primordial. Es el caso, por ejemplo, del *producto interior bruto* que mide la riqueza de un país; de la *inflación*, que es la escalada de precios, o de la *recesión*, que es el momento en que la economía deja de crecer. Y no sólo eso, sino que te enseñaré también cosas tan interesantes como qué son y cómo se elaboran los presupuestos generales del Estado, el papel de las empresas y el funcionamiento de los mercados financieros.

Parte III. Y llegó la crisis económica

El estallido de la crisis económica ha hecho que mucha gente que hasta entonces nunca se había interesado por la economía empezara a prestarle una preocupada atención. Sin embargo, la verdad es que muy pocas de las

explicaciones que se dan resultan convincentes. Te ofrezco mi análisis sobre esa crisis a la que llamo *crisis ninja*, sus causas y efectos, y mi opinión acerca de toda la inventiva financiera y la indecencia que la acompañan. Porque, como verás en su momento, estoy convencido de que se trata de una crisis que supera el ámbito económico para ser toda una crisis de valores cuyos efectos, además, se han visto amplificados por la aldea global en la que ahora vivimos.

Parte IV. Medidas para ayudar a nuestro bolsillo

Esta parte es muy importante. Después de haberte expuesto todo lo que rodea a la crisis económica, aquí te brindo algunas medidas que podemos llevar adelante para intentar paliar sus efectos. Eso sí, si buscas recetas mágicas quedarás decepcionado, porque de lo que te hablaré es de trabajar a brazo partido y de no hundirse, sino encarar todo con ánimo optimista y una buena dosis de confianza en nuestras propias posibilidades; porque de esta no nos sacarán ni los políticos ni los economistas, sólo las empresas. Y para mí, una empresa no es más que un grupo de personas. Como tú y como yo.

Parte V. Los decálogos

Tras leer este libro espero que te hayan quedado claros algunos de los conceptos más importantes sobre economía y un poco cómo funciona toda esta maquinaria a través del consumo, los mercados…, además de conocer los problemas que pueden entorpecer o bloquear su marcha en forma de inflación, crisis, recesión…. Pero la cosa no acaba aquí. Todos los libros de la colección *… para Dummies* incluyen en su parte final listas útiles y entretenidas, «los decálogos». Este no es una excepción, por lo que he extraído diez ideas

que para mí son muy valiosas con el objetivo de dejar atrás esta *crisis ninja*; diez lecciones que podemos extraer de esta crisis y diez cosas sobre economía que todos sabemos pero que nadie nos había dicho nunca. Para que luego digan que la gente no tiene demasiada idea de economía.

Iconos utilizados en este libro

Para ayudarte a encontrar información o para destacar datos que resultan particularmente significativos, se utilizan los siguientes iconos:

Este icono llama tu atención hacia ideas vitales y te da consejos útiles sobre temas prácticos.

Este icono avisa de que el tema tratado es lo bastante importante como para tomar nota.

Este icono señala hechos y datos especializados que pueden ser interesantes como trasfondo, pero que no es imprescindible que sepas.

Este icono es una invitación a meditar sobre la idea propuesta por el texto y a que valores en qué medida te afecta.

Con este icono identificarás un consejo o un comentario personal, fruto de mi experiencia en el mundo de la empresa y, en los últimos tiempos, en el ámbito de la divulgación de la economía.

Este icono te avisa de que te estoy contando un ejemplo práctico que muestra cómo abordó un tema especial una persona concreta.

Este icono señala algún dato determinante cuyo aprendizaje es esencial.

¿Cómo continuar?

Cómo funciona la economía, de la colección *... para Dummies* ofrece todo lo necesario para que tú mismo aprendas a descubrir qué es esto de la economía y en qué sentido te afecta, con una referencia destacada a la crisis económica que tanto nos preocupa a todos.

Puedes abrir el libro por donde más te interese, leer lo que quieras y volver a cerrarlo, pues está diseñado como un texto de referencia para que cada lector lo hojee a su antojo. Aunque, si lo prefieres, puedes leerlo de un tirón. Sólo espero que lo que leas te sirva de ayuda y ¡que no corra el mismo destino que mi Samuelson! ¿Que qué es el Samuelson? Pues un libro gordo, muy gordo, titulado *Curso de economía moderna*, que me recomendó muy encarecidamente uno de mis jefes más queridos, Antonio, cuando me incorporé al IESE. Le hice caso obedientemente y, con devoción, empecé a leerlo hasta que me di cuenta de que no estaba entendiendo nada, por lo que decidí

desobedecer calladamente y dejar de leerlo. Desde entonces el dichoso tocho duerme en mi biblioteca con la fecha del día en que empecé a pasar sus páginas: 30 de septiembre de 1963, y un papelito que está puesto en la página a la que llegué, la 27. Espero que este volumen que tienes entre manos goce de mejor suerte y te entretenga lo bastante como para que lo leas de un tirón. Si encima de aprender algo, lo disfrutas, miel sobre hojuelas.

Ahora es tu turno: te toca decidir qué quieres saber y dirigirte hacia ese tema. Pero si no estás seguro de por dónde empezar, ¿por qué no lo haces por el principio? ¡Buena lectura!

Parte I

Qué es eso que llamamos economía

parte_1

—LA ECONOMÍA ES TAN FÁCIL QUE INCLUSO LOS ECONOMISTAS PODEMOS DEDICARNOS A ELLA…

En esta parte…

La economía no es sólo jugar en bolsa. Es algo mucho más complejo, una ciencia que afecta de lleno a nuestras vidas. Porque, aunque cada uno en su justa medida, todos somos productores y consumidores, y todos nos enfrentamos diariamente a la administración de nuestros recursos. Por ello, es básico conocer cómo funciona la economía, y más ahora, cuando, sin apenas darnos cuenta, la crisis se ha colado en nuestros hogares.

En esta parte voy a describirte las bases generales de la teoría económica, y lo haré a través de los ojos de los profesionales que se dedican a ella, pero sin obviar comentarios, puntualizaciones o críticas cuando sea menester. Espero que con mis explicaciones entiendas cuán importante es la economía para todos nosotros y, poco a poco, aprendas a sacarle todo el partido posible.

Capítulo 1

La ciencia de la escasez

En este capítulo…

Una definición de *economía*

La economía es una ciencia próxima a todos nosotros

La importancia del concepto de *escasez* en la teoría económica

Seguramente estarás preguntándote qué puede decirte un tipo como yo sobre la ciencia económica, esa cosa tan difícil de entender y que, de hecho, parece pensada expresamente para que no se entienda. Es algo en lo que pienso a menudo en cuanto oigo hablar al ministro o al banquero de turno. ¡Y no hace falta remontarse tampoco tan arriba! Es suficiente con acercarse a la sucursal de nuestro banco o caja de ahorros (y la caja de ahorros de San Quirico, mi pueblo, no es una excepción) para que el encargado nos asalte con un galimatías que seguramente no entiende ni él. Como seguramente ya lo habrás padecido en tus propias carnes no hará falta que te insista más sobre ese tema.

Pues bien, llamadme ingenuo, pero en mi tierra aragonesa (y lo mismo se podría decir de San Quirico) somos de la opinión de que hay que hablar claro y que se entienda. Que ya está bien que alguien nos aturda hablando de la guerra del pasivo, cuando en realidad quiere decir que ando tan mal de perras que pago los intereses que hagan falta para poder sobrevivir. O que vengan con eso de que el origen de

la crisis económica que ahora nos asalta está en los activos de escasa calidad crediticia… Hablando así de raro, lo único que se consigue es que en ese mismo instante las personas que están escuchando desconecten porque no entienden por dónde van los tiros.

Hay que explicarse con claridad

Una cosa que me desespera, y en la que confío no caer yo mismo en este libro, es esa de hablar y que no se entienda. Cuando veo las noticias en televisión o leo alguna entrevista en el periódico y a cada instante tengo que pararme a reflexionar en lo que me están diciendo, sencillamente acabo pensando que quieren tomarme el pelo. La economía es una cosa seria, algo que nos afecta a todos y cada uno de nosotros; por eso hay que hacer un esfuerzo por explicar todo de una manera clara y sencilla. Caso de no hacerlo así, se corren tres peligros:

punteo.png Pensar que alguien no quiere contarnos la verdad y por eso lo explica con cara muy seria, de una manera prácticamente ininteligible para aquellos no especializados en la materia, que debemos ser algo más del 98% de todos los habitantes de este país, e incluso de este planeta.

punteo.png Pensar algo peor: que ese alguien no tiene ni la más remota idea del tema, que se ha aprendido una serie de frases hechas que ha ensayado a conciencia ante el espejo y ante la familia, y que luego nos las suelta sin aceptar, por supuesto, ninguna pregunta. Porque a poco que se rasque se verá que su ignorancia es supina, que no sé exactamente qué quiere decir, pero que es algo que me suena a mucha pero que mucha ignorancia.

punteo.png Pensar algo todavía mucho peor: que ese alguien no sólo no sabe, sino que además quiere engañarnos. O sea, que estamos ante un idiota con mala fe.

Una vez le expuse estas tres posibilidades a mi amigo de San Quirico. Por educación no reproduciré aquí las inconveniencias que soltó, pero sí os puedo asegurar que manifestaban claramente cuál era su estado de ánimo ante semejantes posibilidades.

En cambio, si en lugar de todo ese rollo de la calidad crediticia dices que la causa de este embrollo de la crisis son las hipotecas porquería que se concedieron a personas sin ingresos, sin trabajo y sin propiedades —es decir, a las clásicas personas a las cuales no prestarías ni siquiera 5 euros—, entonces resulta que la gente lo entiende y que, sin más, pasa a considerarte, de un modo bien exagerado por su parte, un gurú. Y sólo por la razón de que has hablado claro, algo que siempre se agradece.

Pues bien, eso es lo que me propongo hacer en este libro sobre economía: hablar claro y llamar a las cosas por su nombre; y para hacerlo así, primero hay que entender lo que se dice; y para entender lo que se dice, hay que tener criterio, y para tener criterio, hay que tener sentido común y evitar el bombardeo indiscriminado de información.

En definitiva, que tanto a mí, como autor de este libro, como a quien sea que te proponga una inversión o un negociete, hay que exigirle siempre que hable de forma inteligible. Porque, y esto es algo que no debes olvidar nunca, hablar raro es una manera de mentir.

Cuando alguien te suelte un discurso sin pies ni cabeza, trufado de palabras extrañas y del que sólo quede clara la

cifra de dinero que te piden, ponte de inmediato en guardia. Pregunta sin miedo y no firmes nada hasta que no te quede todo meridianamente claro.

Y a todo esto, ¿qué es la economía?

Acabo de empezar a escribir este libro y ya veo que, en lugar de atacar directamente el tema que me había propuesto para este capítulo, me he ido un tanto por las ramas. Si no hacéis como yo con ese clásico de la literatura económica que es el Samuelson, esto es, dejarlo durmiendo el sueño de los justos en la página 27, a lo largo de los siguientes capítulos veréis que divagar es algo que me sucede con frecuencia. No obstante, y dado que la experiencia me indica que de buen comienzo no hay que abusar de la confianza ni del lector, lo mejor será que vayamos al grano.

Como es lógico y pertinente, en este capítulo me había propuesto empezar por el principio, que aquí no es otra cosa que hacer una presentación de lo que es la economía. Ya te he dicho que a mí me gusta hablar claro. Y creo que una manera estupenda de hacerlo es mediante definiciones. Para ello, a mí me gusta recurrir al diccionario de la Real Academia Española, una herramienta que te recomiendo que tengas siempre a mano. Y no es porque tenga ganas de entrar en tan insigne institución y vaya haciéndoles publicidad gratuita. Lo digo simplemente porque es verdad.

Aunque en esta ocasión no hará falta que vayas a buscarlo, ya te brindo yo la definición que da de la voz *economía*. Según él, es la «administración recta y prudente de los bienes». Y no es la única acepción que el diccionario ofrece. Las otras son:

punteo.png «Riqueza pública, conjunto de ejercicios y de intereses económicos».

punteo.png «Estructura o régimen de alguna organización, institución o sistema».

punteo.png «Escasez o miseria».

punteo.png «Buena distribución del tiempo y de otras cosas inmateriales».

punteo.png «Ahorro de trabajo, tiempo, dinero…»

Y si a la palabra *economía* le añadimos *de mercado*, la definición con la que nos encontramos es la de «sistema económico en el que los precios se determinan por la oferta y la demanda».

Y si hacemos lo propio con *política*, entonces estamos ante una «ciencia que trata de la producción y distribución de la riqueza».

Como puedes ver, la voz *economía* da para una buena colección de acepciones que hablan de una ciencia que nos toca a todos muy de cerca. Porque, en otras palabras, la economía es aquella ciencia que estudia cómo las personas y las sociedades toman las decisiones que les permiten obtener el máximo beneficio a partir de sus recursos limitados. Y eso, tenlo siempre muy en cuenta, es válido en todos los ámbitos: países, empresas y personas. O sea, que no sólo es algo que tiene que ver con ese señor gordo que, tal y como lo pintan las caricaturas, se fuma un buen puro en un despacho mientras mira la cotización de la bolsa, sino que nos toca también a ti y a mí. A nuestros ahorros.

Todo el mundo habla de economía

Que la economía es algo que hoy está en boca de todos es un hecho. Hasta no hace tanto era habitual que mucha gente, a la hora de leer el periódico, se saltara las páginas dedicadas a ella. Normal, pues saber en qué nivel se encuentra el Ibex o cómo ha ido la bolsa son cosas que no despiertan la misma pasión que la crónica del último partido entre el Barça y el Madrid; y eso incluso cuando, como en mi caso, no se es forofo de ninguno de esos dos grandes equipos, sino del mucho más modesto Real Zaragoza.

En la actualidad la cosa ha cambiado y todos hablamos, más mal que bien, de economía. No hace falta ser un gurú para averiguar por qué: la dichosa crisis; la misma que trataré a partir del capítulo 14. Si tienes prisa por saber más de ella puedes acudir directamente a esa parte del libro, pero para entenderla mejor te recomiendo que sigas leyendo.

Economía de estar por casa

Si bien todo esto es cierto, no lo es menos que también antes se hablaba de economía. Eso sí, por supuesto no de lo que algunos llaman tal, esa ciencia abstrusa regida por unas leyes que, como los caminos del Señor, son inescrutables, sino de algo mucho más cercano y que atañe a tu bolsillo, al mío y al de cada hijo de vecino.

Cuando una señora le dice a su marido que no llega a fin de mes, está hablando de economía. Y cuando el marido le dice a su mujer que le han subido el sueldo y que, sumado con lo que gana ella, ahora podrán comprarse el sofá que tanto necesitan, también están hablando de economía. Así de fácil y sencillo.

Por lo tanto, todo el mundo habla de economía; y hacerlo es preguntarse cosas muy sencillas, preguntas básicas como las siguientes:

punteo.png Cuando los políticos y banqueros dicen que podemos endeudarnos más y lo presentan como una buena noticia, ¿de verdad es una buena noticia? Porque en mi casa, cuando yo me iba endeudando cada vez más para poder pagar los recibos de los colegios de mis hijos (que, por si alguien no lo sabía, ¡son doce!), lo considerábamos una salida a la desesperada, pero nunca una buena noticia.

punteo.png Cuando hablan de recuperación, a la vez que hablan de más cinco millones de parados en España (enero 2012), ¿de verdad es que hay recuperación? Porque no sé con qué cara se puede ir a esos parados y decirles que hay recuperación. Bueno, sí que lo sé, porque he hablado con personas de alguna asociación de parados y echaban humo.

punteo.png Cuando hoy hablan de más de cinco millones de parados y mañana dicen que el número es de tres millones y medio, ¿es que los gobernantes son una maravilla o es que han cambiado el método para contar los parados?

punteo.png Cuando se gasta más de lo que se ingresa (o sea, lo que se llama *déficit*), en mi casa es una mala noticia, y supongo que lo mismo pasa en la casa de todos, que no es otra que España. Pero esa gente, políticos y banqueros, habla de déficit con una tranquilidad pasmosa.

punteo.png Cuando las comunidades autónomas tiran y tiran de la caja (¿de qué caja?) y dicen triunfalmente que han conseguido un buen acuerdo de financiación, que no se sabe en qué consiste, pero que los ha dejado a todos muy contentos de sí mismos, aunque hay quien dice que la suma de todo lo comprometido es mayor que el dinero que hay, los que no sabemos economía podemos pensar que aquí lo que hay es una cuadrilla de señores muy peligrosos.

La ciencia funesta

Un historiador y ensayista inglés que se llamaba Thomas Carlyle dijo en una ocasión que la economía era la ciencia funesta. Los profesionales de la economía seguramente se llevarán las manos a la cabeza ante tamaña desfachatez, pero hay que reconocer que el hombre sabía lo que se decía porque él vivió en plena revolución industrial, cuando el Reino Unido se convirtió en una potencia mundial gracias, en buena parte, a la prosperidad económica de sus empresarios e industrias. ¿Y dónde está lo funesto, me dirás? Pues en el hecho de que ese triunfo se consiguió a costa de explotar a una clase trabajadora que, durante bastantes décadas, no recibió ni las migajas de la riqueza generada. ¡Y no pienses que me he vuelto marxista por hablar así! ¡Dios me libre!

Hoy son muchos también los que consideran, y con toda la razón del mundo vista la situación económica actual, que efectivamente la economía es funesta. Pero en el fondo quizá sería más apropiado no echarle la culpa a la pobre ciencia, sino a los economistas y a todos aquellos que nos han metido en este embrollo del que no atinamos a encontrar la salida. ¡Y ellos menos aún! Una crisis esta que, sin duda, es económica, pero también de decencia.

Y ahora, entre paréntesis y muy bajito, voy a confesarte lo que en realidad el amigo Carlyle quería decir con el adjetivo «funesta»: quería denunciar a aquellos que piensan que el mercado de trabajo debería estar regulado por las fuerzas de la oferta y la demanda, y no por la coacción física. Y todo porque en las Indias Occidentales los dueños de las plantaciones se quejaban de que el fin de la esclavitud los había dejado sin suficiente mano de obra y que, encima, la que tenían les salía cara por los salarios y condiciones de trabajo vigentes. Por lo tanto, lo que hacía Carlyle en el fondo era añorar las antiguas leyes de la esclavitud, rotas por esa moderna y funesta ciencia económica. En ese sentido, y sin que sirva de precedente, ¡bendita ciencia funesta!

punteo.png Y cuando un señor de un partido de la oposición dice que una deuda que llaman «histórica» (y yo sin saber de qué historia es la deuda) quiere cobrarla en efectivo, yo digo: «¡Yo también!». Lo que pasa es que, una vez dichas estas dos insensateces (la suya y la mía), tendrían que pagarnos un hotel de lujo a los dos lejos de España y allí tenernos una temporada larga a cargo de los presupuestos generales del Estado, porque aquí somos dos peligros públicos, él y yo. Y esto no sería enviarnos al exilio, sino decirnos: «Por favor, discurran con la cabeza, y cuando les hagamos un examen y veamos que discurren bien, los traeremos a casa de vuelta en clase *Business*».

Ya ves, se trata de cuestiones que nos tocan a todos muy de cerca y que hacen que la economía esté siempre presente en nuestras vidas. Por esa regla de tres, debemos estar bien informados de sus secretos para poder sacarle el máximo partido en nuestras vidas. Lo que no significa que vayamos a hacernos inversores y a jugar alocadamente en bolsa, pero

sí que si llega la hora de negociar un crédito o un fondo de pensiones con la Caja de Ahorros de San Quirico o con cualquier otra no nos den gato por liebre. O que si un político dice algún disparate tengamos argumentos para responderle y decidir si vamos a volver a votarle o no.

Una ciencia que no es exacta

Todo, pues, tiene algo que ver con la economía. Los sesudos economistas dividen, a efectos prácticos, la teoría de su ciencia en dos grandes secciones:

punteo.png **La macroeconomía**, que ve la economía como un todo orgánico.

punteo.png **La microeconomía**, concentrada en las personas y los negocios individuales.

También yo te hablaré más detalladamente de ambas en el capítulo 4. Y no sólo de ellas, sino también de todo lo que llevan consigo, temas que van encabezados por palabras un poco raras, como *recesión, oferta y demanda, competencia, derechos de propiedad, mercados*. Aunque no pensemos en ellas, estas cosas tienen una influencia brutal sobre nuestras vidas y conforman eso que algunos expertos denominan la «economía real». Eso a mí siempre me ha hecho mucha gracia, pues viene a decir que hay otra economía irreal (y vistos los despropósitos que han provocado la crisis hay que pensar que lo irreal eran sólo las ideas de los desalmados o iluminados que nos llevaron a ella).

La gestión de la escasez

De lo que no cabe duda tampoco es que, la dividamos como la dividamos, y por mucho que se empeñen los economistas, la economía no es una ciencia exacta, como corresponde a una disciplina que tiene como activos participantes a esos seres tan impredecibles que somos las personas, los hombres y mujeres que compartimos este planeta.

Hay, sin embargo, un concepto que sí puede considerarse clave en la ciencia económica: la escasez. O dicho en otras palabras, la limitación de los recursos disponibles. Eso, y no otra cosa, es lo que crea la necesidad de que exista la economía. No tenemos de todo y por lo tanto los seres humanos nos vemos ante la necesidad de administrar para conseguir, mediante la producción o el intercambio (o su equivalente, la compra), aquello que nos falta. Porque una cosa está clara: si tuviéramos todos absolutamente de todo, ¿para qué íbamos a necesitar nada? La economía no tendría entonces razón de ser y todos seríamos la mar de felices.

¿Un mundo feliz? ¡Ojalá!

Por desgracia, la escasez existe. Y, por supuesto, la infelicidad también. Y para intentar paliar una y otra, las personas (personas a las que muchos especialistas confunden llamando «unidades de producción», y así nos luce el pelo; pero de nuevo me avanzo, que de esto ya tendremos ocasión de hablar más extensamente en los capítulos 2 y 3) deben tomar las decisiones pertinentes sobre qué producir y qué consumir.

Según el papel que desempeñen en esta obra que es la vida, esas personas serán productoras o consumidoras, o lo que es lo mismo, las protagonistas principales de la economía, los motores sin los cuales esta no se movería. A

ellos se podría añadir aún otro rol, el de los *economistas*, que con un exceso de optimismo (como el que nos invade a mí y a mi vecino de San Quirico cuando intentamos arreglar el mundo entre bocatas de jamón ibérico, vino y una copa de Cardhu) se autodefinen como aquellos que «analizan las decisiones para maximizar la felicidad en un mundo marcado por la escasez». Aunque, dadas las actuales circunstancias, parece que eso de la felicidad universal ha sido olvidado por muchos, atentos sólo a su bolsillo… Porque esta crisis no únicamente es económica, sino también de decencia, una idea que he discutido mucho con mis amigos de San Quirico y sobre la que pienso darte bastante la tabarra. Si te pica la curiosidad, puedes ir a leer el capítulo 16, en el que me explayo sobre este asunto.

Pues bien, hecha la presentación general de quién es la señora economía, ya es hora de ir entrando en materia. Y empezaremos precisamente por esos protagonistas de que te hablaba. No por los economistas, sino por los consumidores y luego, ya en el capítulo 3, por los productores. O sea, por nosotros mismos, pues todos consumimos y todos, a nuestra manera, como empresarios o como trabajadores por cuenta ajena, producimos.

Capítulo 2

Todos somos consumidores

En este capítulo

- El deseo de ser felices es el motor de la economía
- La economía considera que el ser humano es egoísta
- La importancia del propio interés
- Las restricciones que limitan la libre elección

Aunque algún malpensado pueda dudar de ello, los economistas son gente preocupada por nuestra felicidad, pero, al mismo tiempo, se da la circunstancia de que los encargados de dar forma a la teoría económica (que no hay que olvidar que son personas como tú y como yo) consideran que el ser humano es, por definición, egoísta. Incluso cuando protagoniza acciones que muchos no dudaríamos en calificar de desinteresadas, como donar una cierta

cantidad de dinero a una ONG. El porqué de esta consideración lo descubrirás en este mismo capítulo.

De lo que no cabe duda es de que razonamientos así, por muy justificados que estén (y lo están, como podrás ver tú mismo en cuanto sigas leyendo estas páginas), son los que explican que muchos consideren la economía como algo inmoral. Aunque quizá sea más apropiado decir que es amoral, porque no distingue entre lo correcto o incorrecto de los gustos y preferencias de alguien (dar un donativo es en principio bueno, siempre que no se destine a una organización terrorista o mafiosa), sino que se centra más en el modo en que se logran los objetivos.

Por otra parte, a los economistas les encanta poner etiquetas y las personas, a las que convierten en objeto de estudio, no son una excepción. Para ellos, el individuo es un consumidor. También, sin duda, un productor, pero de esa otra cara humana ya habrá tiempo de ocuparse en el capítulo 3.

El optimismo de los economistas

No importa la capacidad de nuestro poder adquisitivo, o sea, aquello que cada uno de nosotros (por su patrimonio, por su sueldo o por lo que sea) puede gastar y comprar: para los economistas todo individuo es un *consumidor*. Y no sólo eso, sino que la mayor parte de las elecciones cotidianas que las personas llevamos a cabo tienen que ver con los bienes y servicios que consumimos. Hasta ahí bien, aunque, por supuesto, existen

algunos factores que no pueden ser despreciados o directamente ignorados, como los sociales, laborales y políticos.

Pero lo que a la economía le interesa no es tanto eso como llegar a dilucidar las leyes que rigen el comportamiento del consumidor. Es lo que yo llamo el *optimismo de los economistas*.

Me explico, porque la empresa no es ni mucho menos tan fácil. Para empezar, no todos somos iguales y tampoco lo son los entornos en los que vivimos y nos movemos. Además, tampoco somos robots programados para comportarnos de tal o cual manera. Ya les gustaría a algunos, pero lo cierto es que somos seres humanos, personas, y como tales diferentes y únicas. Pero si esto es así, también es justo reconocer que siempre estamos escogiendo y que nuestras necesidades casi siempre superan a nuestros medios. Como padre de doce hijos y abuelo de cuarenta nietos os puedo asegurar que es así, y eso que no incluyo en la lista a mi perro Helmut, que se pasa todo el día tumbado en casa, pero que a la hora de comer se porta como un auténtico campeón. Por suerte, «nuestro» petirrojo sólo viene de visita y luego se va a comer con su familia, que, si no, sería otra boca a la que alimentar.

Modelos de comportamiento

Para los economistas, el comportamiento de la mayoría de las personas se parece; y no sólo eso, sino que es, también, bastante predecible. Más dosis de optimismo y aún añadiría que de ese un tanto

reduccionista para el ser humano. Pero aceptemos que sea así, que seamos fáciles de predecir. Entonces es lógico pensar que se pueda desarrollar un modelo de comportamiento humano. Eso es lo que han hecho los economistas estableciendo un proceso en tres etapas:

1. La evaluación de lo feliz que puede hacerte cada una de las opciones posibles a tu alcance. Aquí entra en juego el propio interés.
2. La valoración de las restricciones y compensaciones que limitan esas opciones.
3. La elección de la opción que representa tu felicidad general.

Ya me estoy imaginando lo que diría mi amigo de San Quirico de todo esto. Seguro que pondría objeciones como que:

punteo.png La gente no necesariamente piensa sólo en su propio interés, sino que también se motiva pensando en el bienestar de los demás.

punteo.png No todo el mundo conoce la totalidad de las opciones que tiene delante.

punteo.png Hay convenciones sociales, legales y morales que condicionan la toma de decisiones.

Son argumentos, creo yo, de peso. Pero, como ya te he dicho antes, la ciencia económica considera que incluso una acción desinteresada, de esas que se dirigen a mejorar las condiciones de vida de nuestros semejantes menos favorecidos, se mueve por un resorte interesado y es, por lo tanto, egoísta.

La explicación no es otra que ese deseo que todos albergamos de ser felices. Te lo explico a renglón seguido.

Una vez hecho eso, en los siguientes epígrafes me dedicaré a desarrollar una a una esas tres etapas del comportamiento humano fijadas por los economistas.

Las cosas útiles nos hacen felices

El deseo de ser felices es el motor de la economía. Como idea es fantástica, aunque a mí me gustaría hacer aquí un pequeño inciso y destacar algo que, por lo general, se pasa por alto: sin unos valores detrás que las inspiren y condicionen, las acciones que una persona lleve a cabo para conseguir su felicidad pueden provocar la infelicidad de otros.

Un ejemplo sencillo y muy actual: el financiero (por llamarlo de algún modo) Bernard Madoff seguro que era feliz con su empresa de inversiones. Los que pusieron sus dinerillos en ella y luego los vieron esfumarse en el aire al descubrirse que todo era una monumental estafa, seguro que felices, lo que se dice *felices*, no fueron (si quieres conocer más sobre este caso y lo que es una sociedad piramidal, puedes acudir al capítulo 16, «Una crisis de decencia»).

Por lo tanto, he aquí un principio importante para que eso de la felicidad universal se pueda cumplir algún día: hay que ser decentes. Sí, sé que dentro

de poco me llamarás pelmazo porque estarás cansado de oírme repetir una y otra vez lo mismo. Pero es importante que esa idea te quede bien clara.

Volviendo de nuevo al tema de la felicidad como motor de la economía, los que piensan en estos asuntos han llegado a la acertada conclusión de que la gente obtiene placer de las cosas que la vida ofrece. Ahí es donde entra en juego un nuevo concepto: la *utilidad*, que en el sentido que le da la economía no es otra cosa que la medida común de felicidad o satisfacción que algo nos procura. En este sentido, para mí una buena cerveza es algo que tiene una utilidad alta por el simple hecho de que me gusta mucho, mientras que una derrota en fútbol del Real Zaragoza tiene una utilidad baja, porque no me gusta nada.

Lo importante es saber valorar la utilidad de varias actividades posibles estableciendo comparaciones. No hay que olvidar que la utilidad, entendida en esta línea, puede ser algo tan simple como estar satisfecho por hacer lo correcto en una situación concreta. Y por ello, si nos sentimos bien y felices con nosotros mismos por haber ayudado a alguien en un apuro o haber hecho una donación según nuestras posibilidades, nuestra acción desinteresada habrá sido en realidad impulsada por una intención egoísta.

La escandalosa concepción con la que abría este capítulo del ser humano como un ser profundamente egoísta queda así explicada, de tal manera que suena incluso razonable, pues, de forma más o menos consciente, hay que reconocer que es el

interés el que guía siempre nuestros pasos. Aunque sea un interés altruista y «desinteresado».

El propio interés y el bien común

Como te prometí, paso ahora a analizar una a una las tres etapas del comportamiento del consumidor según la teoría económica más clásica. La primera es la referida al propio interés.

Uno de los padres de la economía moderna, Adam Smith, escribió en 1776, en su ensayo *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, una frase reveladora: «No es por la benevolencia del carnicero, del cervecero y del panadero por lo que podemos contar con nuestra cena, sino por su propio interés».

Ahí está el secreto de todo el meollo, en el interés. Y algo de verdad hay en eso. A mí, por ejemplo, me gusta pensar que cuando voy con mi mujer al restaurante de Jaume, en el pueblo que hay al lado de San Quirico, nos preparan la comida con mucho amor y dedicación; a nosotros y al resto de comensales, por supuesto no por salir en la tele —no me las voy a dar de alguien importante—. Sin duda, todos los que trabajan en el restaurante ponen todo de su parte en la preparación y presentación de los platos, como esa butifarra esparracada con setas a la que no dejo de hacer los honores porque está para chuparse los dedos. Pero Jaume, a fin de cuentas, lo que quiere es que, a cambio de su trabajo y su entrega a crear algo bien hecho, yo le pague una cantidad de dinero que luego a él le permita no sólo

poder seguir preparando nuevos y deliciosos platos que contribuyan a mi felicidad, sino también pagar las letras del crédito que pidió a la caja de ahorros de San Quirico para ampliar la cocina o, simplemente, darse algún que otro gustazo como viajar, ir al cine, comprarse un coche nuevo o cambiar la habitación de los niños, que falta hace.

Lo mismo pasa en mi propio caso cuando me encargan un libro o me piden que dé una conferencia. Lo hago con mucho gusto y me encanta, pero si no tuviera una compensación monetaria pues tendría que buscarme otra cosa. Porque, nos guste o no, todos necesitamos el maldito dinero, no ya para darnos todos los caprichos imaginables, sino sencillamente para vivir el día a día de la mejor forma posible.

Por lo tanto, el interés existe, pero tampoco hay que verlo como algo negativo o vergonzoso, pues ese interés también puede promover el bien común. Un concepto que no siempre se tiene en cuenta en una sociedad que si por algo se está caracterizando es por una absoluta falta de ética y por la consagración del «todo vale».

Dos características: bien y común

Creo que vale la pena detenerse un momento en el concepto de *bien común*, porque, a mi juicio, tiene una importancia esencial.

Una vez, en uno de esos desayunos que mi amigo de San Quirico y yo nos damos de vez en cuando, brindé una definición de ese bien común que quizá puede ser vista como algo temeraria (sólo acabábamos de abrir la botella de vino, ¡lo prometo!). Según mi definición, el bien común es aquello que cumple dos características: que es bueno y que es común. ¡Menuda perogrullada!, me dirás. O dicho de forma castiza, ¡para tal viaje no se necesitaban alforjas! Exactamente eso se leía en la cara de mi amigo. Su mirada era todo un poema, mezcla de desilusión, de desprecio y de pensar que, como un día se ponga a contar por ahí mis brillantes intervenciones, mi fama tendrá los minutos contados. Como no querría que eso pasara, procedí a explicarme un poco mejor.

Lo que quería, y quiero, decir es que para mí no hay masas o grupos, sino personas, y que esas personas son eso, personas. El bien común sería así el bien de todas esas personas. O dicho de otra forma, que si veo a una persona y le deseo el bien, cuando veo muchas personas les deseo también el bien. Pues ahí está, eso y no otra cosa es el *bien común*, el bien de todos.

Y otra verdad como un templo: lo del bien común no sólo es muy serio, sino que además nunca podremos decir que ya está conseguido, que lo hemos alcanzado y que ya podemos dedicarnos a otra cosa. No obstante, no por eso hay que dejar nunca de intentarlo, y siempre con sentido común, que, como su mismo nombre indica, es común, para ti, para mí y, ojalá, también para el banquero, el financiero y el

político de turno; aunque la realidad cotidiana nos brinde cada día ejemplos de que no es así.

No podemos hacerlo todo a la vez

Llega el momento de enfrentarse a la segunda etapa: la valoración de las restricciones y de las compensaciones que limitan a la hora de escoger aquellas opciones que pueden hacerte feliz.

No te descubro aquí nada nuevo: ya nos gustaría, pero hacer siempre lo que nos gusta y da placer no está al alcance de nuestra mano. Siempre hay *limitaciones* y *restricciones*, y por ello siempre te encontrarás ante el problema de escoger entre distintas alternativas, algunas de las cuales pueden llegarte impuestas desde fuera.

Hay muchos tipos de restricciones:

punteo.png **Los recursos de la naturaleza**. Entran aquí el agua, los alimentos, los seres vivos (animales, vegetales, hongos, bacterias y otros), las materias primas (petróleo, minerales, gas), las horas de luz solar, el suelo que pisamos… Se trata de recursos limitados, en el sentido de que existen en una cantidad que, por grande que sea, es siempre finita y, por lo tanto, no hay para todos los que habitamos el planeta, que somos ya 7000 millones. Y más si tenemos en cuenta que, encima, suelen estar mal administrados. Por supuesto, si se administraran bien, de una forma decente, entonces habría para todos y durarían mucho, mucho, tiempo,

pero, aun así, algún día se agotarían; sólo que para entonces igual hemos encontrado ya algún buen sustituto que haga su carencia más llevadera.

punteo.png **La tecnología**. La electricidad, la televisión, la informática, internet, las vacunas, los fertilizantes e insecticidas que permiten obtener mejores cosechas, los teléfonos, los vehículos que nos llevan de un lugar a otro…, todos estos medios han revolucionado el nivel de vida de la gente, que tiene ahora un gran abanico de opciones entre las que escoger; y no sólo eso, sino que esos cambios tecnológicos han permitido que se produzca más con la oferta limitada de recursos en nuestro planeta. Pero, aunque en cierto sentido la tecnología puede verse más como un impulso que como una restricción, la ciencia económica cree que es esto último. La razón está clara: como la tecnología progresa lentamente, en cierto momento nuestra elección está limitada por el nivel de desarrollo en que esté en ese momento. En ese sentido, es natural pensar en ella como una restricción que limita la elección; aunque tampoco podemos olvidar que ese avance tecnológico, como siempre está «progresando», siempre ofrece más y mejores alternativas entre las que escoger.

punteo.png **El tiempo**. Otro bien que no dura siempre, sino que además se gasta que ni te enteras. Por ello, hay que escoger aquello que da el mejor uso posible a cada instante y más teniendo en cuenta que sólo se puede hacer

> una cosa a la vez, pues no se puede estar en dos sitios al mismo tiempo. El don de la ubicuidad, por mucho que avance la tecnología, creo que tendremos que seguir reservándolo a la divinidad. Por lo tanto, no vas a poder hacerlo todo a la vez, sino que cada paso que des implicará una elección, sea pensando en tu propia satisfacción, sea porque valoras las restricciones y costes de cada opción que se te presenta.

Las oportunidades tienen un coste

La idea de la *restricción de tiempo* está estrechamente relacionada con el concepto de *coste de oportunidad*, que es el valor que se da a la mejor alternativa que se hubiera podido realizar en lugar de la opción que se ha escogido. Como explicación, dicha así parece un poco rara, por lo que voy a intentar dártela de un modo un poco más sencillo mediante un ejemplo.

Pongamos que esta mañana decidí ir a desayunar con mi amigo. Lógicamente, cuando me desperté tenía muchas otras opciones: podía quedarme en la cama, cosa que mi mujer me habría echado en cara; podía haber sacado a Helmut, mi perro, a pasear, que falta le hace hacer un poco de ejercicio; podía haberme quedado en casa leyendo las noticias por internet, o podía haberme puesto a trabajar duramente en este capítulo para que así mi editor pudiera tenerlo pronto sobre la mesa y se le quitara ese miedo que, no sé por qué, me tiene.

Podía haber hecho todas esas cosas y muchas más, y a todas ellas podía haberles dado un valor, dependiendo de su utilidad y del nivel de felicidad que me proporcionan. Entonces, como la que me pareció más generadora de felicidad era salir a desayunar con mi amigo, que los bocadillos de jamón ibérico que hacen en el bar son sencillamente irresistibles, esa fue mi elección. Tengo que decir que de las cosas que no elegí, la mejor sin duda me parecía la de ponerme a trabajar en el libro. Por lo tanto, el coste de oportunidad de salir con mi amigo fue no haber gastado el tiempo que estuve fuera en adelantar este capítulo. Espero que mi editor me perdone por ello.

En el fondo, todo se explica diciendo que cuando se hace una cosa no se hace otra. Que *escoger* significa «sacrificar», unas veces llevados por el deseo de darnos un gustazo y otras por el sentido del deber. Así de fácil, sólo que los economistas tienen que complicarlo un poco más para que dé la sensación de que su ciencia no deja ni el más mínimo cabo suelto.

Al final, no obstante, siempre escogemos aquella opción que nos ofrece un margen de beneficio mayor que su coste. Y es que, qué le vamos a hacer, somos unos interesados; lo somos como consumidores y, como pronto te explicaré, también como productores.

Hay que escoger ya una opción

Sé qué opciones de las que se me presentan en la vida me hacen feliz, y sé también qué restricciones encuentro para conseguir que esa felicidad se convierta en una realidad. Llega el momento, pues, de afrontar la tercera etapa, que no es otra que la elección. Es decir, enfrentarme a todo el abanico de opciones y limitaciones, y tomar una decisión.

Los economistas solucionan este problema mediante la *teoría del coste-beneficio*, que consiste, en pocas palabras, en escoger aquella opción cuyos beneficios son superiores a los costes de una manera más evidente. Aunque de esto tendré ocasión de hablar en el capítulo 9, «La economía que cabe en el bolsillo», aquí me gustaría introducir otro concepto idolatrado por los teóricos como es el de la *utilidad marginal*. De acuerdo, este nombre suena raro, pero en el fondo se refiere a algo muy fácil de entender porque nos enfrentamos a ello constantemente en nuestra vida diaria: incluso la opción que te hace más feliz puede gastarse, antes o después, según su cantidad y tus propias necesidades.

Me explico con un sencillo ejemplo: en los desayunos que mi amigo y yo nos pegamos en San Quirico no puede faltar nunca el bocadillo de jamón ibérico. Nos entusiasma, y nos parecería raro ir a desayunar y que, en lugar de él, nos pusieran un cruasán. Pues bien, a pesar de esa adoración que profesamos al bocadillo de jamón ibérico, por mucha hambre que tengamos nos comemos uno y lo disfrutamos de principio a fin. Si nos dieran otro, a lo mejor nos lo comíamos por eso de la gula, pero ya no sería lo mismo; y un tercero produciría un hartazgo

que a lo mejor nos haría plantearnos, para el siguiente desayuno, lo de pasar al cruasán, aunque uno, y no más, que también podemos acabar detestándolo.

Por lo tanto, la utilidad del bocadillo de jamón ibérico ha ido decreciendo porque después de uno ya no teníamos hambre. Casi se podría decir que cada bocadillo que me presentaran después de ese primero contribuiría no ya a hacerme más feliz, sino a todo lo contrario, a mi infelicidad. Ya no tendrán utilidad alguna para mí. Pues bien, eso es la *utilidad marginal*, aquella en la que cada porción que recibo de algo que yo he escogido decrece, disminuye, en su valor para mí.

A la hora de consumir, eso de la utilidad marginal tiene su importancia, porque acaba de ajustar cómo vamos a invertir nuestro dinero. En los desayunos está claro: si tenemos un presupuesto de 20 euros, no me lo gastaré en cinco bocadillos, sino en uno. El resto lo invertiré en otras cosas que también me sean útiles de verdad, como el vino y el café. De este modo, ajustando las distintas utilidades marginales (porque también el vino se puede contar así, una copa entra de maravilla, pero tres ya no tanto, y lo mismo el café) conseguiré dar una *utilidad total* a mi presupuesto de 20 euros. Por ejemplo, a base de un bocadillo de jamón, una copa de vino, un café solo y una copita de Cardhu.

Jugar a predecir las elecciones

Pues bien, los economistas consideran que, a partir de la idea de la utilidad marginal, pueden averiguar no sólo lo que las personas escogerán, sino también en qué cantidades. De ahí su fe en la capacidad de la economía para hacer predicciones. Eso sí, cuando el modelo no funciona y las predicciones se van a pique lo achacan a diversos factores:

punteo.png **Falta de información de los consumidores**. Parece ser que la gente no siempre está bien informada de todo el abanico de opciones que se les abre alrededor ni de los distintos grados de utilidad que comporta cada opción. Y es así. Yo mismo no he hecho muchas cosas y por lo tanto no sé si me harán feliz o más bien todo lo contrario. Por ejemplo, nunca me he tirado en paracaídas, por lo que ignoro si puede reportarme alguna utilidad en el sentido de hacerme feliz. A lo mejor sí, y me estoy perdiendo algo sin lo cual luego no sabría vivir. Pero como no lo sé, no hago la prueba. Otro ejemplo diferente sería el de comprar lotería. Aquí lo que puede hacerte feliz no es el hecho de adquirir un boleto en sí, sino el que te toque, pero eso es absolutamente imposible de averiguar; a no ser que el sorteo esté amañado, por supuesto.

punteo.png **Errores a la hora de evaluar los costes y los beneficios por parte de los consumidores**. Conocer perfectamente las opciones puede también llevar a error a la hora de valorar los costes y beneficios de cada una de ellas. Pongamos por caso que vamos a un bufé libre, uno de esos asiáticos que ahora

proliferan tanto en nuestras ciudades. Por 10 euros podemos comer todo cuanto queramos. Pues bien, ¿qué cantidad hemos de comer para decir que esos euros han estado bien gastados? Es una pregunta absurda, porque tienes que comer lo que te apetezca, ya que si comes por comer te hartarás y aborrecerás el *sushi* de por vida. Sólo hemos de comer aquella cantidad que nos haga felices, tanto da si es un bol de arroz frito como cinco; una porción de *sushi* o quince; y punto, que así esos 10 euros bien gastados estarán. Sin embargo, ante un bufé libre, la mayoría de las personas preferirán atiborrarse para así pensar que le han sacado el máximo jugo a su dinero. Y eso es algo muy humano, pero que rompe los esquemas de los economistas.

Capítulo 3

Producir también da la felicidad

En este capítulo…

- El ser humano se las ha ingeniado para afrontar la escasez de recursos
- Entender el concepto de *rendimientos decrecientes*
- Primer vistazo al universo de los mercados
- La intervención gubernamental en la economía

La escasez es un hecho y hace que las personas, consumidoras contumaces, no puedan hacer suyo todo lo que desean, ya que siempre se topan con alguna que otra restricción que las obliga a elegir entre varias opciones (para más información al respecto puedes acudir al capítulo 2). Bien es verdad que hay personas que parecen tener de todo, y varias veces además, pero son las menos. Yo no las envidio mucho; las veo

como seres aburridos, sin alicientes, de esos que, para pasar el rato, tienen que inventárselas muy gordas. Aunque esa visión quizá se deba a haber visto muchas películas de James Bond, con esos malos malísimos y riquísimos, cuya única distracción parece ser la de dominar y destruir el mundo.

Pero mi intención aquí no es hablar de cine (aunque ya puestos, debo confesarte que las películas que me van son las de tiros, de esas en las que no hay que pensar mucho, que para dramas ya tenemos bastante con asomarnos a la ventana), sino de cómo el ser humano ha convertido esa escasez en un acicate, en un estímulo sin el cual es muy probable que hoy todavía estuviéramos viviendo en cavernas.

La limitación aviva el ingenio

El ser humano, desde los tiempos más remotos de su historia, goza de una habilidad que muy pocos otros seres vivos poseen: la imaginación. Esta le ha permitido adaptarse a medios muy diferentes y sacarle el máximo partido a los materiales disponibles; lógicamente, primero de una manera rudimentaria y luego cada vez más sofisticada, hasta llegar al estallido tecnológico que vivimos hoy. Los cambios se suceden a una velocidad tan vertiginosa que hace que las novedades estén pasadas de moda antes incluso de salir a escena; ¡y pensar que cuando nací ni siquiera había televisión! Pero no os riais; seguro que más de uno de vosotros, cuando era joven, ni podía sospechar nada de la revolución de internet, y mira ahora: no sabríamos

vivir sin estar conectados al ordenador y al teléfono móvil.

Lo que quería decir con todo esto es que la escasez sigue existiendo, sin duda alguna, pero la humanidad se las ha ingeniado para convertir la limitada oferta de recursos a su disposición en una variedad asombrosa de bienes y servicios que, en principio, están destinados a hacernos la vida más fácil. ¡Incluyendo una colección tan fantástica como esta de *Dummies*!

Por lo tanto, el hombre no sólo es consumidor, sino también productor de objetos y bienes dignos de ser consumidos.

La economía también se encarga de estudiar esta otra faceta del ser humano. Y lo hace analizando el proceso mediante el cual las sociedades eligen lo que hay que producir para contribuir a la felicidad humana. (Dicho sea entre paréntesis, esto es una nueva muestra de la buena voluntad de los economistas, o de su ceguera, porque el hombre también produce artilugios para destruirse y aniquilarse alegremente. Y cierro el paréntesis).

Qué se puede producir y qué no

En un mundo ideal (no el nuestro precisamente), el proceso productivo debería cumplir dos manifestaciones de eficiencia:

- ✔ **Eficiencia productiva**. Se cumple cuando un bien se produce gastando la cantidad mínima

posible de recursos.

- ✔ **Eficiencia distributiva**. Se cumple cuando se produce en la cantidad correcta y se distribuye de modo que llegue en perfectas condiciones a la gente.

Estas dos premisas nos indican que la economía está llena de buenas intenciones; pero no olvidemos que también el infierno está empedrado de buenas intenciones.

Pues bien, para que en ese mundo ideal ambos tipos de eficiencia se cumplan, los economistas advierten que hay que tener en cuenta otros dos factores:

- ✔ **Los recursos limitados**. Esto es de cajón y comporta que no se pueda producir de todo ni tanto como se quisiera.
- ✔ **Los rendimientos decrecientes**. Un concepto clave de la teoría económica, de esos que en un primer momento pueden sonar absurdos: cuanto más se produce de un producto, más caro se vuelve producirlo, hasta el punto de que transcurrido un tiempo los costes pueden sobrepasar los beneficios. De esto se deduce que lo mejor no es producir mucho de un solo bien (la abundancia haría que el precio fuera muy bajo y así se acabaría sin poder cubrir los costes de producción), sino producir cantidades moderadas de muchos bienes.

Como se trata de conceptos importantes, lo mejor es que les dediquemos un poco más de atención. ¡A ver

si yo mismo me aclaro!

Los recursos limitados

Que los recursos son limitados es algo que cae por su propio peso. ¡Ojalá no fuera así y pudiéramos tener de todo y repartirlo a todo el mundo! Pero aunque a veces nos creamos iguales a dioses, nuestras vidas y nuestro mundo son finitos.

Pues bien, en este caso debemos tener en cuenta tres clases diferentes de factores de producción:

- ✔ **El planeta**. Al pobre estamos castigándolo a base de bien y, aunque no entiendo nada sobre el cambio climático y no acabo de saber si debo creer o no al exvicepresidente estadounidense Al Gore en su cruzada por el medio ambiente, sí estoy convencido de que es de sentido común respetar el suelo en el que vivimos. El suelo, sí, pero también el clima, los mares, los bosques y todas las manifestaciones de la vida natural. La Tierra es una fuente extraordinaria de recursos, pero no podemos olvidar que es limitada y que debemos dejar algo a los que vendrán después de nosotros.

- ✔ **El trabajo**. O sea, el esfuerzo que las personas debemos invertir para tomar algo de la naturaleza y transformarlo en otra cosa que tenga sentido práctico, estético o ambos a la vez.

✔ **El capital**. Aquí hace su presentación un concepto básico en nuestra sociedad y que hace correr, día sí y día también, ríos y ríos de tinta, tanto a favor como (no digamos ahora con la crisis) en contra. Cuando decimos «capital», a todos nos viene a la mente una buena montaña de dinero, pero el significado de esa palabra no se queda ahí. *Capital* es también el conjunto de bienes que sirven para fabricar o manufacturar aquellos otros bienes destinados al consumo. Los camiones con los que mi amigo de San Quirico hace los transportes son capital y, lo mismo, la nave donde almacena los ladrillos. En cambio, el coche con el que yo voy todos los viernes al restaurante con mi mujer es un bien de consumo, algo que yo uso por mi propio placer (y el de mi esposa, por supuesto).

El capital humano

A los tres factores de producción básicos (la Tierra, el trabajo y el capital) se les puede añadir otro que a mí siempre me ha caído simpático y que considero un tesoro que hay que cuidar: es el *capital humano*, que consiste en las habilidades y conocimientos de una persona, aquello en lo que, por formación o por habilidad innata, destaca. Por ejemplo, y aunque yo todavía no me lo crea y aún menos crea que otros se lo creen (entre ellos quienes me han encargado este libro), se podría decir que mi capital humano está relacionado con la divulgación de los asuntos relacionados con la economía. Parece ser que tengo cierta facilidad para comunicar y eso es capital

humano. En cambio, para cantar soy un completo negado y, lo mismo, para cocinar. ¡Y eso que con doce hijos a veces había que ponerse a preparar una tortilla! Menos mal que con hambre todo entra.

Si una persona tiene un capital humano alto, de inmediato se convierte en un trabajador cualificado cuya probabilidad de encontrar una ocupación mejor remunerada será mayor. Si una sociedad es capaz de «producir» muchos trabajadores de este tipo, ello se verá reflejado en la calidad de su producción y en el aumento general de la riqueza. De ahí que invertir en educación deba ser un objetivo prioritario de toda sociedad; un objetivo que nuestros políticos parecen olvidar con cierta frecuencia, quizá para que luego no haya alguien que les saque los colores por su falta de formación…

Dicho sea entre nosotros, a estos tres factores los economistas los llaman *insumos*, pero es un *palabro* de esos que parecen hechos para despistar, por lo que, una vez mencionado para que te suene, no te castigaré más con él.

Ahora bien, como estamos hablando de una Tierra limitada (o lo que es lo mismo, de unos recursos finitos), un trabajo limitado y un capital también limitado, tenemos que la sociedad sólo puede producir cantidades limitadas de productos concretos. Toca, pues, decidir cómo distribuir esos recursos limitados y qué productos, no menos limitados, crear con ellos. Productos que, en este mundo ideal, tendrán que estar dirigidos a aportar felicidad a la sociedad.

No estamos hablando de comunismo

Un apunte: aunque lo diga así, no creas que te estoy hablando de una economía planificada al estilo de la de los antiguos regímenes socialistas. Lo único que pasa es que a los economistas les gusta pensar que las leyes de su ciencia obedecen a un cierto orden natural y cósmico, sin que la mano del hombre pueda hacer mucho por cambiar su rumbo. Pero no te dejes engañar: basta ver la chapuza indecente de la crisis para comprobar de primera mano lo que un buen puñado de cientos o miles de desvergonzados puede llegar a hacer; ¿dónde estaba en esas el orden cósmico?

La diferencia, en todo caso, es que en una economía socialista todo obedece a un plan diseñado, no por unos cuantos banqueros o financieros privados, sino por los gobiernos. El objetivo podía ser loable (que toda la población tuviera acceso a los mismos bienes), pero los resultados no estuvieron a la altura y, a la postre, la escasez de todo acabó adueñándose del panorama.

De momento te apunto sólo esto. Si quieres profundizar un poco más en el tema, puedes acudir directamente al capítulo 12, donde, entre otras cosas interesantes, te hablaré de las diferencias entre el sistema capitalista y el socialista.

Los rendimientos decrecientes

Las cuestiones de qué producir y en qué cantidades acaban resolviéndose por el principio de los

rendimientos decrecientes. Voy a explicártelo con un ejemplo.

En nuestra casa de San Quirico tenemos un pequeño jardín en el que crece un hermoso manzano. Si yo a mis nietos les propongo que recojan las manzanas y que a cambio les pago, pongamos, 30 euros la hora (está visto que no soy empresario, porque con estas tarifas me iba a la ruina en un abrir y cerrar de ojos), los muchachos seguramente dirían que sí, que el abuelo chochea, que con lo ricas que están las manzanas lo harían incluso gratis. Aun así vamos a suponer que aceptan, sin discutir mucho, el precio (no son tontos estos chicos) y, con el bueno de Helmut de capataz, se ponen manos a la obra.

Pues bien, en la primera hora trabajada habrán recogido un hermoso cesto de sabrosas manzanas, lógico, porque estaban al alcance de la mano; pero el resultado ya no es tan bueno a la hora siguiente, pues las frutas están más escondidas. Y no digamos ya en las siguientes, cuando si quieres coger algo has de recurrir a la escalera de mano porque ya hay pocas manzanas y las que quedan están muy altas y no se llega a ellas ni saltando…

Por lo tanto, si en la primera hora han cogido 3 kilos de manzanas, se puede decir que la hora ha sido muy provechosa. Sobre todo para mí, como empresario. Pero en la segunda habrán cogido sólo 2 kilos y en la tercera apenas uno, de modo que el rendimiento de cada hora baja considerablemente y, con ello, también mi beneficio. Cada hora que pasa,

la manzana que se recoge me sale más cara. Hasta que llegue un punto en que diga basta, que todos a la piscina, que al paso que vamos cada fruta me va a salir por ¡15 euros! Y luego dátelas de gurú de la economía en el desayuno del día siguiente con mi amigo, que San Quirico es un pueblo y allí todos nos conocemos y las noticias corren que se las pelan.

Ahora ya sabes por qué a ese tipo de ganancias se les llama *rendimientos decrecientes*. Para evitarlas, a la sociedad no le queda otra que no centrarse en la producción de un único recurso, sino optar por la diversificación. Si yo tuviera un ciruelo, podría haber desviado a él a algún que otro nieto, en cuanto viera que las manzanas se hacían más y más esquivas. De este modo, en lugar de perder tiempo intentando alcanzar alguna que otra manzana, se habría puesto las botas de coger ciruelas. Para mí, como empresario, perfecto, pues le pago lo mismo y él ahora produce más cogiendo ciruelas que si hubiera continuado en el casi agotado manzano. Por supuesto, llegará también un punto en que el ciruelo estará peladito de frutos, pero yo habré optimizado mínimamente los recursos de trabajo. Y, ¡hala!, después de eso una noche tranquila, que los chicos seguro que estarán tan cansados que caerán rendidos en la cama.

Quién determina la producción

En las economías modernas, la acción combinada (no siempre armónica o coherente) de los mercados libres y de los gobiernos es la que define qué

bienes y servicios hay que producir. Eso da un panorama harto complicado, que en ocasiones semeja no seguir otra ley que la de la selva, con millones y millones de ofertas que luchan por hacerse un hueco.

Dentro de esa maraña se encuentran todo tipo de personajes. Los hay partidarios de dejar que el propio mercado se maneje a su aire y los hay que defienden la prerrogativa de los gobiernos de intervenir para poner un poco de orden; orden que, de inmediato, los primeros atacan diciendo que atenta contra la eficiencia productiva y distributiva, mirando para otro lado cuando se les indica que, en el reparto de bienes y servicios, a algunos les toca una parte muy alta mientras que otros han de conformarse con las migajas, ¡y eso con suerte!

Nuestro modelo de sociedad occidental, el mismo que se ha visto sacudido de manera brutal por la crisis, es una combinación de mercado e intervención gubernamental. A ver si me aclaro explicándote los secretos de cada uno.

Mercados sin centros ni dueños

Cuando a alguno de nosotros le hablan del mercado, lo primero que le viene a la cabeza son esos lugares tradicionales, diarios o semanales, en los que se puede comprar carne, pescado, frutas, hortalizas, todo muy bueno y servido por personas que aman su profesión y que, a poco que les preguntes, te brindan consejos de primera.

Pero hay otro *mercado*, ese que nadie sabe dónde está ni quién lo rige, pero al que políticos y economistas profesan un respeto casi sagrado. El diccionario de la Real Academia Española, al que como ya sabes siempre acudo en caso de duda, lo define como el «conjunto de actividades realizadas libremente por los agentes económicos sin intervención del poder público». Dicho en otras palabras, el mercado es un ente especializado en producir cosas por las que la gente está dispuesta a pagar.

Si es competitivo, esto es, si cuenta con muchos vendedores que compiten entre sí para atraer a los clientes, ese mercado garantiza la eficiencia productiva y, además, a buen precio; todo porque la presión por ser eficiente es tan brutal que cualquier error puede hacer que el cliente elija a la competencia.

Otra peculiaridad de ese mercado es que tiene una facilidad pasmosa para adivinar qué quiere la gente. Aunque otros dirán que no es tal capacidad, sino una capacidad no menos asombrosa de manipular a las personas y hacerlas desear cosas que no sirven para nada. Lo que es innegable es que en cuanto detecta que hay demanda de algo, produce más de ese producto.

Los mercados no son perfectos

Pero no todo en los mercados es maravilloso. Sin ir más lejos:

> ✔ Su único interés es producir para que la gente consuma, aunque lo que hagan no valga nada y sea incluso perjudicial para el medio ambiente o para esa misma gente; por ejemplo, las drogas o las armas.
>
> ✔ No tiene moral ni sensibilidad social alguna y la justicia le importa un pito. Las cosas se producen para quienes tienen dinero para pagarlas. Y si, para abaratar costes, hace falta explotar a los trabajadores o incluso a niños, pues se hace. Aquello de que «el fin justifica los medios» es dogma de fe en el credo del mercado.

Por lo tanto, una economía sustentada sólo en la dinámica de los mercados genera inevitablemente una gran desigualdad de ingresos y de riqueza. La excepción que confirma la regla serían aquellos empresarios honrados que arriesgan su capital para hacer crecer un negocio en el que creen y que, además, proporcionan a otras personas trabajo del que pueden vivir.

¿Y el gobierno qué dice a todo esto?

En este panorama, el papel del gobierno es el de actuar de guardián de los desmadres del mercado y, si no solucionarlos, al menos intentar paliarlos. Aunque para ello habría que contar con políticos responsables y, de esos, no hay muchos.

En pocas palabras, la intervención gubernamental puede tomar diversos aspectos:

- ✔ Multar o incluso prohibir la producción y consumo de ciertos bienes considerados peligrosos para la salud pública o inmorales. Es el caso de las drogas.
- ✔ Ofrecer ayudas económicas para incentivar la producción de productos y servicios necesarios para el conjunto de la sociedad. La educación y la sanidad públicas, universales y gratuitas, entrarían en esta categoría, lo mismo que las subvenciones a la vivienda para jóvenes y gente con pocos recursos, o determinadas infraestructuras necesarias para las comunicaciones.
- ✔ Establecer impuestos sobre el patrimonio y la riqueza destinados a limar las desigualdades sociales.

Hasta aquí bien pero el gobierno tampoco es el bueno de la película. Un exceso de intervencionismo por parte del Estado puede ser también contraproducente; principalmente por tres razones:

- ✔ Porque muchas veces las medidas que se toman no son fruto del interés común, sino del trapicheo entre distintos partidos políticos. En nuestra España de las autonomías, eso resulta meridianamente claro. Seguro que el «yo te doy mi voto si tú a cambio me construyes una carretera o una línea de AVE» nos suena a todos; que luego en ese AVE, que ha costado una

millonada, viajen sólo siete personas es lo de menos.

- ✔ Porque las medidas del gobierno carecen de competencia que ayude a mejorar la calidad y eficiencia del producto.
- ✔ Porque las intervenciones del gobierno son, por lo general, lentas y cuando se ponen en acción carecen de la flexibilidad que sí tiene el mercado, por ejemplo, a la hora de ajustar precios.

Hay que proteger a inventores y creadores

Una de las funciones del Estado es la de incentivar la investigación tecnológica. La iniciativa privada, si ve en ello negocio, ya lo hará sin ninguna duda, pero a los gobiernos les toca apostar por otras áreas de interés general, como la salud. Además de la financiación directa, los Estados tienen otro medio más indirecto de alentar ese desarrollo tecnológico: el sistema de patentes.

Si acudimos al diccionario de la Real Academia Española, veremos que una patente es un «documento en que oficialmente se le reconoce a alguien una invención y los derechos que de ella se derivan», y es importante, porque con ese papelito el inventor de algo se garantiza los beneficios de su invento durante una veintena de años. En otras palabras, que si es un tipo que de verdad sabe y crea cosas útiles (y no hace falta que sean maravillas hipertecnológicas, sino que los clips, los *post-it*, las cremalleras o las cintas de velcro son algunos de esos inventos pequeños, pero sin los

cuales hoy no sabríamos desenvolvernos) podrá vivir cómodamente de ellas, sin miedo a que venga un aprovechado y se lucre con su idea. La consecuencia es clara: mucha gente se ha animado a investigar y de ahí todo tipo de inventos que han hecho y hacen que nuestro mundo cambie rápidamente y, muchas veces, a mejor.

Algo parecido podría decirse de los derechos de autor, que protegen la obra de los artistas, escritores, músicos y otros creadores, aunque hoy el pirateo de sus creaciones esté a la orden del día.

Un modelo mixto es posible… y deseable

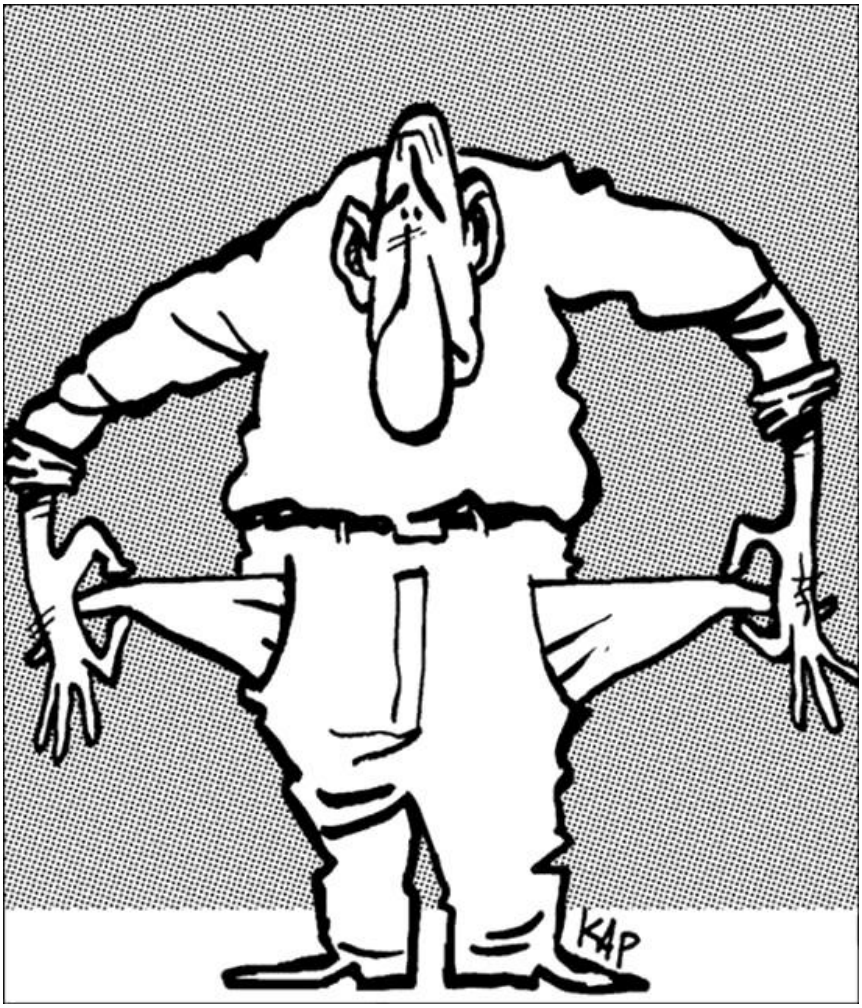
Lo ideal es un modelo de economía mixta. Dejar al mercado solo y sin control es un peligro, y otro tanto se podría decir de dejar todo en manos de un gobierno, como se ha demostrado en el fracaso de las economías planificadas socialistas.

De ahí, pues, esas economías mixtas que, con diferentes matices según el país (en el Reino Unido o en Estados Unidos el control estatal tiende a reducirse a la mínima expresión, mientras que en Francia o Alemania el mercado genera una marcada desconfianza), rigen en las sociedades modernas, con gobiernos que dan libertad a los mercados para que estos decidan qué producen, pero que también intervienen para corregir o mejorar algunos aspectos descuidados por esos mercados, pero que son importantes para el conjunto de la sociedad.

Y no sólo eso, sino que los gobiernos también velan por los derechos de propiedad, se preocupan de la estabilidad monetaria, legislan sobre el régimen laboral y vigilan el cumplimiento de los derechos de los consumidores y los autores. En otras palabras, conforman y protegen un marco institucional básico.

Parte II

Lo macro y lo micro



—Lo mío sí que es micro-microeconomía…

En esta parte…

No sé si lo he conseguido (a veces me meto en unos berenjenales que ni yo sé explicar), pero en la primera parte de este libro he intentado que quede claro que la economía es algo más cercano a nuestra vida de lo que creemos. No se trata de esas páginas de sección económica de los periódicos, que por lo general el común de los mortales ni se mira, sino que es algo que nos afecta muy directamente a todos y de lo que todos hablamos aunque sea sin usar palabras raras y remitir a gráficos más raros aún. Y no sólo eso, sino que todos nosotros, tú, yo y el vecino de al lado y el de más lejos, participamos en ella como consumidores y productores que, no lo olvidemos, son el motor de la economía. Cada uno en su justa medida, por supuesto.

En esta parte entraremos más de lleno en el funcionamiento de la economía, en sus interioridades. Hablaremos de la economía grande y de la pequeña, de sus ciclos y sus vicisitudes. Vamos a ello.

Capítulo 1

La economía vista a lo grande

En este capítulo…

- La diferencia entre macroeconomía y microeconomía
- Cómo se mide la riqueza de un país a través del producto interior bruto
- Formas de calcular el producto interior bruto

Una vez, durante uno de esos desayunos que mi amigo y yo nos pegamos en el bar de San Quirico y durante los cuales intentamos arreglar el mundo (dicho sea de paso, con bastante poca fortuna), salió el tema de los presupuestos generales del Estado. Mi amigo quería que le explicara cómo funcionan e, incluso, como en él es más que habitual, me propuso el esquema que debía seguir en mi argumentación: «Si empezamos hablando de nuestras familias y luego subimos al Estado se entenderá todo mejor», me dijo. La verdad es que no

le faltaba razón, porque hay que ver qué hacen las familias (para empezar, porque sin ellas no hay presupuestos ni nada) y luego ver qué hace esa suma de familias a la que llamamos España. España o Europa o el mundo, que a fin de cuentas de lo que se trata es de ir sumando.

Pues bien, un señor me dijo una vez que eso, en el fondo, no es más que la diferencia que existe entre la macroeconomía y la microeconomía.

Lo grande y lo pequeño

Yo, que no entiendo de economía, pero sé leer, creo que cuando los entendidos hablan de *microeconomía* se refieren a la economía particular de mi familia o de mi empresa, pero lo hacen poniéndole un nombre raro para que parezca una cosa más seria; ¡cómo si no lo fuera ya de por sí! Y no se quedan sólo en el nombre, sino que van más allá y se ponen a analizar lo que llaman el *comportamiento*. Vamos, que está por entrarme complejo de ratoncito de laboratorio. Como si lo fuéramos, miran lo que hacemos para comer, producir, vender, y no sólo eso, sino que se fijan también en cómo lo hacemos y en qué gastamos e invertimos el dinero, y dónde y cómo lo gastamos.

Si estamos de acuerdo en que eso es la microeconomía, queda claro que si *micro* (partícula que viene del griego y significa «pequeño») lo sustituimos por *macro* (también del griego, pero con significado inverso), entonces tendremos lo mismo, pero a lo grande.

Los economistas definen la *macroeconomía* en los mismos términos que la *microeconomía*, con la diferencia de que suman aquí la actividad económica de las personas, las familias, las empresas y el sector público; o sea, lo que han producido, lo que han consumido, lo que han invertido y lo que han vendido, dentro y fuera del país. De este modo, el Estado tiene conocimiento de algo que se llama *producto interior bruto* en el momento de hacer la contabilidad del país, lo que le ayudará a medir la riqueza nacional y a compararla con la de otros países. A ver si es realmente grande como su nombre indica o, más bien, tenemos que avergonzarnos un poquitín de ella.

Dos definiciones un poco más sesudas

Según el sentido común, la microeconomía y la macroeconomía son como os las he explicado. Pero si queréis saber cómo definen los economistas estos dos grandes bloques en que se divide la teoría económica, no estará mal tampoco. ¿Acaso no dicen que el saber no ocupa lugar? Eso sí, siempre que sea saber de verdad, de aquel que se entiende, y no una cosa memorizada al tuntún y repleta de tecnicismos con los que suele disfrazarse la ignorancia.

Pues bien, en lenguaje de economista:

- ✔ **La macroeconomía** estudia la economía como un todo orgánico, concentrándose en los factores que afectan al conjunto, como los tipos

de interés, la inflación y el desempleo. También se ocupa de estudiar el crecimiento económico y de cómo los gobiernos utilizan las políticas monetaria y fiscal para moderar el daño ocasionado por las recesiones.

✔ **La microeconomía**, en cambio, se concentra en las personas, en las empresas (sean grandes o pequeñas y medianas, las llamadas pymes y en los negocios individuales. En el primer caso, explica su comportamiento cuando se enfrentan a decisiones sobre cómo gastar o invertir el dinero. En el segundo, explica cómo se comportan las empresas para intentar conseguir los máximos beneficios.

O sea, lo mismo que yo os he explicado, pero redactado con otras palabras.

Y, dicho esto, ya os anuncio que el resto del capítulo irá sobre lo «grande», la macroeconomía. De lo «pequeño», pero no por ello menos importante, me ocuparé a lo largo de los capítulos 9, 10, 11, 12 y 13. Por lo tanto, si no puedes esperar a conocer de qué va eso que más nos afecta a los bolsillos, ve para allá sin perder más tiempo. Aunque yo te recomiendo que también le eches un vistazo a estas páginas, porque la macroeconomía y la microeconomía no son compartimentos estancos, sino que están completamente interrelacionadas.

La economía en su conjunto

No lo digo yo, que todavía me asombro del crédito que tengo hablando de ciertos temas (espero que nadie vaya a San Quirico a pedir referencias sobre mí), sino que lo dicen los profesionales: la macroeconomía considera la economía en su conjunto. Y yo, dentro de mi ignorancia, añadiría que la microeconomía hace lo mismo, sólo que a una escala más pequeña. Pero, en fin, como diría mi amigo Antonio, que fue mi primer jefe, «por estas tres habas no nos vamos a pelear».

A mí lo que de verdad me interesa de la macroeconomía son sus aspectos prácticos, aquellos cuyos efectos puedo notar en mi día a día. Por ejemplo, en algo tan cotidiano (y por otro lado tan micro) como ir a comprar el pan.

Estoy hablando de cosas como:

> ✔ El producto interior bruto (PIB)
>
> ✔ La inflación
>
> ✔ Las recesiones

Estos tres son elementos importantísimos que influyen en los gobiernos a la hora de planificar la economía de un país o de un conjunto de países como es la Unión Europea. *Planificar*, te recuerdo, no en un sentido socialista, sino en otro que tiene en cuenta la vida propia de los mercados.

Dada la importancia de todos estos factores macroeconómicos, creo que lo mejor será ir viéndolos poco a poco. En este capítulo, desarrollaré el producto interior bruto, mientras que en el

capítulo 5 te hablaré de la inflación y en el 6, de las recesiones.

Cómo se mide la riqueza de un país

¿Recuerdas la conversación con mi amigo de San Quirico que abría este capítulo? Lo cierto es que dio para muchas servilletas, que, por si no lo sabes, son mi soporte favorito para escribir. Porque a mí (supongo que lo habréis notado) me encanta hablar, pero a la hora de discurrir me gusta también ir escribiendo las ideas que aparecen en la conversación. Ideas que dan lugar a otras ideas y, para qué negarlo, también a muchas tonterías y a alguna que otra intuición espero que brillante (una copa de vino ayuda a esto último; dos a lo primero). Todo eso lo voy anotando en las servilletas del bar, cafetería o restaurante de turno, servilletas que luego me llevo a casa y ordeno a fin de que no se pierda nada valioso que haya podido salir durante la conversación. No lo he dicho pero, por supuesto, se trata de servilletas de papel, porque las de tela:

1. No son aptas para escribir.
2. El dueño del local no te deja llevárterlas.
3. Y si, aun así, escribiera en ellas, el dueño me echaría una bronca de un par de narices (y con toda la razón del mundo) por estropear algo suyo, como son las servilletas, y además me las haría pagar.

En fin, que si te digo que mis libros no son más que un conjunto de servilletas pasadas a limpio y

puestas un poco en orden, debes creerme. ¡Y no pienses que este libro que tienes entre manos es una excepción!

Hecho este inciso (la próxima vez tengo que buscar esta palabra en el diccionario, porque siempre me ha hecho gracia), lo que quería que recordaras es que la macroeconomía de lo que se encarga es de medir la riqueza de cada país. Eso se plasma en un índice llamado producto interior bruto, PIB para los amigos de las palabras cortas.

El *producto interior bruto* es el valor de todos los bienes y servicios producidos en la economía de un país en un período dado de tiempo, que puede ser el que se quiera, aunque por lo general se opta por un trimestre o un año. El dato que se obtiene es esencial para el funcionamiento de la nación, pues es el que permite comprobar cómo se está comportando la economía: si crece o si, por el contrario, va hacia atrás como los cangrejos y entonces más vale que el gobierno de turno se deje de tonterías y tome las medidas oportunas para evitar una catástrofe.

¿Cómo se mide? Vamos a verlo.

¿El dinero da la felicidad?

Quizá te quede más claro qué es el producto interior bruto si lo ves como la contabilidad de un país. Es lo mismo que en una empresa o en tu propia familia: a lo largo de un año tienes unos ingresos y unos gastos. Si los primeros son superiores a los

segundos, tendrás un dinerillo de más que podrás usar para invertir en un plan de ahorro o de pensiones, en cambiarte de coche o en hacer ese viaje que siempre has deseado a Egipto, antes de que el cambio climático acabe de convertirlo en un horno. Si en cambio el resultado es negativo, es decir que tienes más gastos que ingresos, no te quedará otra que endeudarte con el banco o pedir prestado a la familia o los amigos, sin olvidarte de apretarte el cinturón.

Pues eso es el PIB, la contabilidad de casa a escala estatal y macroeconómica. Con ese dato en la mano, los economistas se ponen el disfraz de Harry Potter y juegan a entender y predecir otras muchas cosas, como el ciclo económico, la inflación, el crecimiento económico y las políticas monetaria y fiscal. Eso sí, de unos años a esta parte parece que han perdido la varita mágica por algún sitio, porque menudo estropicio han armado (sea por activa o por pasiva) con esto de la crisis. Una crisis económica y de decencia que, aunque lo diga en este tono jocoso, no es para tomársela a broma.

Como es lógico, lo preferible es que el país cuente con un PIB alto y de rápido crecimiento, lo que significa que se dan muchas transacciones económicas que proporcionan a los habitantes los bienes y servicios que desean. Y eso hace que la gente sea más feliz. Así de sencillo. Porque un PIB alto no se traduce sólo en que una gran masa de gente pueda presumir de coche novísimo y cambiárselo como quien se cambia de camisa (iba a decir corbata, pero me parece que los que usamos esta prenda somos cada vez menos), sino también

en una mejor atención médica o una educación pública de más calidad. Hay más dinero y ese dinero puede emplearse no sólo en cosas que obedezcan a nuestro propio interés egoísta, sino también en proyectos sociales dirigidos a los menos favorecidos.

Un PIB alto no siempre es positivo

El ideal, pues, es un PIB alto y hermoso. Sin embargo, como es usual cuando se habla de conceptos económicos, vienen los especialistas y no tardan en echarnos un jarro de agua fría. Y es que, atención, para el PIB no sólo computan lo buenos que somos y lo maravillosamente bien que producimos y consumimos, sino también otras cosas menos positivas.

Te lo explico con un ejemplo totalmente improbable, pero no por ello menos ilustrativo: imaginemos que una erupción volcánica arrasa San Quirico (iba a poner una inundación, pero es que río, aunque no sea para presumir, tenemos, mientras que volcanes, que yo sepa, no). Pues nuestro PIB local aumentará a medida que llevemos a cabo la reconstrucción de nuestras casas.

Y ya que estamos poniendo feo al PIB, todavía hay más por donde cogerlo. Así, un PIB alto y de crecimiento muy rápido suele venir acompañado de mayor contaminación y destrucción de los recursos naturales (basta ver el lamentable aspecto que presenta buena parte de nuestra costa, totalmente

degradada), y de una mayor desigualdad social, pues el abismo entre la gente que gana mucho y la que gana poco o nada se puede acrecentar hasta el punto de crear tensiones.

Aun así, es mejor tener un PIB alto o medianamente alto, y de crecimiento constante, aunque sea lento, a tener otro bajo y en recesión, palabra esta sobre la que te hablaré en el capítulo 5.

Lo que se incluye en el PIB

Para que el PIB sea creíble debe contabilizar todas las transacciones económicas que se realizan en el período de tiempo que se quiere estudiar, sea un trimestre o un año. Y dado que el ingreso tiene que ser siempre igual al gasto, tanto da si se cuenta sumando todos los ingresos habidos o contabilizando todos los gastos. Aunque si se le pregunta a los economistas qué sistema prefieren, dirán sin dudarlo un solo instante que el de contar los ingresos.

¿Por qué? Pues por la sencilla razón de que los gobiernos, y aquí tanto da el signo y el color que tengan, obligan tanto a los particulares como a las empresas a dar cuenta de todo lo que ganan hasta el último céntimo a fin de imponernos los correspondientes impuestos.

¿Y qué ingresos tiene el Estado? Básicamente los de estas cuatro categorías:

- ✔ **Salarios**. Son los ingresos del trabajo que reciben los trabajadores por cuenta ajena por la labor que realizan.
- ✔ **Rentas**. Son los ingresos que reciben los propietarios de terrenos y propiedades inmobiliarias de aquellos a quienes los tienen arrendados.
- ✔ **Intereses**. Son los proporcionados por el capital, entendido este en el mismo sentido del capítulo 3, es decir aquellos bienes que sirven para fabricar o manufacturar otros bienes destinados al consumo. En este caso se incluyen, por ejemplo, los intereses que hay que pagar sobre un préstamo para hacerse con máquinas, automóviles y ordenadores, entre otros útiles de trabajo.
- ✔ **Beneficios**. Son los ingresos de las empresas que obtienen los empresarios, esa gente que arriesga su dinero en un negocio.

Como bien sabrás por tu propia experiencia, estas cuatro fuentes de ingresos están gravadas por impuestos. Me dirás también que algunas cosas de estas son más propias de la microeconomía que de la macroeconomía, y en parte tienes razón, porque hablan de cosas que tienen que ver con las empresas y las personas. ¿Acaso no eres tú quien cobra por un trabajo realizado? ¿O la empresa de mi vecino de San Quirico la que obtiene beneficios? Todo eso es cierto, pero por definición la macroeconomía mira la economía en su conjunto, y

en ese conjunto se incluye todo, también la microeconomía.

Otro modo de contar

Pero si en lugar de tener en cuenta los ingresos quieres conocer el PIB a través de los gastos, entonces estos son los parámetros que debes tener presentes en todo momento:

- ✔ **El consumo**. Es el gasto hecho por los hogares en bienes y servicios, da igual si en el país donde se vive o en el extranjero. En otras palabras, es todo aquello que compramos, ya sea algo tangible (una casa, un coche, una bufanda, una cafetera, un lápiz o un libro como éste) o algo efímero (la comida, la gasolina, la energía, entre otras muchas cosas). Este apartado es muy importante, pues suma nada menos que el 70% del PIB. Por algo será que vivimos en una sociedad llamada *de consumo*.

- ✔ **La inversión**. Este es el gasto que las empresas realizan en lo que los economistas llaman *bienes de capital*, que no son otra cosa que los edificios, fábricas, locales y equipos necesarios para que el negocio funcione. Por supuesto, han de ser bienes nuevos, que se adquieran en el año que el PIB contabilizará. Así, si mi amigo de San Quirico quiere adquirir un local porque está pensando en ampliar su negocio porque las cosas le van muy bien (es sólo un ejemplo, porque ahora con la crisis económica no está para muchas alegrías), esa compra contará en el capítulo de la inversión. Lo mismo si lo que

quiere es renovar la flota de furgonetas o cambiar todo el sistema informático por uno más nuevo y eficaz.

- ✔ **Las compras de bienes y servicios del gobierno**. Aquí entra todo, desde un cuadro de Francisco de Goya que se expone en el Museo del Prado hasta la libreta en la que la secretaria lleva la agenda del presidente del gobierno y el bolígrafo con el que apunta.

- ✔ **Las exportaciones netas**. O, lo que es lo mismo, las exportaciones realizadas a lo largo de un año (los productos, sean del tipo que sean, que vendemos al extranjero, como nuestras naranjas), a las que hay que restar las importaciones (esos otros productos que el resto del mundo hace y que nosotros compramos, sea porque no tenemos materia prima o porque fuera lo hacen mejor, más bonito y más barato). Si exportamos más que importamos, tendremos *superávit comercial*, y si sucede al revés —traemos de fuera más de lo que llevamos— entonces tendremos *déficit comercial*. Es lo que se llama *balanza comercial*, como se podría haber llamado «diferencia entre exportaciones e importaciones», que es más largo, pero lo entenderíamos todos a la primera. Tendremos ocasión de volver sobre ello cuando en el capítulo 5 te explique mi *teoría del engrase*.

La suma de estos cuatro gastos da como resultado el PIB.

Lo cierto es que si no ha habido error a la hora de contabilizar, da igual que cuentes gastos o ingresos: el resultado debería ser siempre idéntico.

Al saco antes de salir a la calle

En uno de nuestros ya famosos desayunos, mi amigo un poco harto de tanto PIB y PGE (presupuestos generales del Estado) me espetó un día: «A ver, tú que sabes tanto, ¿cómo contabiliza el PIB los bienes que yo produzco: cuando los doy por acabados o cuando consigo venderlos?». Pues la respuesta correcta es la primera, cuando acaban de producirse; entonces se contabilizan como parte del PIB. Es el caso, por ejemplo, de una casa. Acabada de construir, la tasan en 250 000 euros; esa cantidad es la que se cuenta como parte del PIB, y luego tanto da si la vendes o te la comes con patatas, como ahora parece que es habitual dada la saturación del mercado inmobiliario. Por otra parte, esa casa sumará en el PIB del año en que se acabe. Si la das por buena en 2011, da lo mismo que la vendas en 2012, en 2018, en 2021 o en 2357: contará en 2011 y punto. Luego se considerará una cosa vieja (qué rápido envejece todo) y ya está.

Lo mismo vale para coches, ordenadores, zapatos, mesas, botellas de agua, televisores, *iPads* o cualquiera de esos cacharros tecnológicos que usan mis nietos y que a mí, que aporreo mi ordenador como si fuera mi vieja máquina Olivetti, tanto me confunden.

¿Por qué todo esto? Pues porque la venta no tiene nada que ver con la producción (que sí cuenta en el PIB), sino que se considera un intercambio de activos (que no cuenta en el PIB), entendiendo *activo* como

algo que proporciona un suministro de servicios que tú y yo consumimos.

Eso sí, ¿qué puede pasar? Pues que en un año se produzca muy alegremente, el PIB aparezca insólitamente alto y todos seamos muy felices por ello, pero que de lo que hemos producido no se venda nada, sino que todo se acumule en los almacenes. De tal modo que, al año siguiente, nuestros empresarios decidan producir menos y, sin darnos cuenta, acabemos de lleno en la recesión. O sea, en un PIB con números preocupantemente negativos...

Un nuevo concepto, el activo

A la hora de contabilizar el PIB puede darse el caso de que algunas empresas tengan en propiedad sus oficinas y terrenos, y no en alquiler. La empresa entonces es dueña de esos recursos y no ha de pagar nada para obtener esos servicios. Y lo mismo pasa con un particular.

Eso se llama *activo*, un bien que no se consume directamente, pues lo que se consume son los servicios que proporciona. Así, en una empresa, el activo puede ser el local donde realiza su labor. Y para una persona, puede ser la casa en que vive. Esa casa podemos comprarla y disfrutar de todos los servicios que comporta como vivienda, o se la alquilamos a su dueño, de modo que por una cantidad determinada de dinero podremos disfrutar también de esos mismos servicios. Si la propiedad es nuestra, entonces tenemos un activo.

Pero de ello ya habrá ocasión de hablar en los capítulos 10 y 11, dedicados a las empresas y sus balances.

Capítulo 5

Y los precios suben, suben… y se desploman

En este capítulo…

- Entender qué son la inflación y la deflación
- Las repercusiones de la subida de precios en la vida cotidiana
- Aumentar la oferta de dinero comporta problemas
- Cómo medir la inflación mediante el IPC

El producto interior bruto (PIB) del que te hablaba en el capítulo 4 es sin duda uno de los temas estrella de los expertos en macroeconomía, pero también te he dicho que hay otros dos cuya importancia no puede ser pasada por alto; sobre todo porque son de esos que, cuando menos te lo esperas, te sacuden donde más lo notas: efectivamente, en tu bolsillo. Y en el mío, que esto del negocio editorial tampoco permite retirarse a vivir de rentas.

Me refiero, claro está, a la inflación y a las recesiones, dos temas muy relacionados entre sí (las altas tasas de inflación se presentan asociadas con graves problemas económicos en forma de recesiones profundas) y que están detrás de todas las crisis económicas. La que ahora tenemos encima no es una excepción, pero de ésta, la que yo llamo *crisis ninja*, habrá tiempo para hablar en el capítulo 14.

Los peligros del exceso de dinero

La verdad es que la inflación debería provocar más pesadillas a los economistas y a los gobernantes de las que les provoca, y lo mismo cabría decir de su opuesto, pero no por ello mejor: la deflación. Al menos a mi amigo de San Quirico, que es empresario y un trabajador nato, este asunto le preocupa, y mucho, por lo que un día me pidió que se lo explicara con pelos y señales.

Una tragedia en cuatro actos

Como a mí me gusta hablar a través de ejemplos, intenté explicarle esto de la inflación como si se tratara de una comedia en cuatro actos. Aunque ahora que lo pienso, viendo el truculento desarrollo de la trama, más bien habría que considerarla una tragedia. Pues nada, esta tragedia en cuatro actos podríamos titularla *Ascenso y caída de Luis o Las consecuencias de gastar alegremente*. Vamos a ello:

punteo.png **Acto I**. Mi amigo Luis, el protagonista de esta tragedia, tenía un trabajo del que no se podía quejar: el ambiente era agradable, no le suponía un gran esfuerzo intelectual y, además, aunque él dijera lo contrario, estaba razonablemente bien pagado. Con su sueldo gastaba lo normal: alimentación, un coche que no era nada del otro mundo, electricidad, teléfono, hipoteca… Gastos normales que le permitían ahorrar.

punteo.png **Acto II**. La vida sigue y mi amigo Luis, como es un muy buen profesional, se encuentra ganando todavía más dinero. No puede quejarse porque todo le va viento en popa. Además, coincide con un momento de bonanza en el que los bancos dan créditos a todo el mundo con auténtico entusiasmo. Y Luis no es una excepción. El director de la caja de ahorros de San Quirico le llama un día y le ofrece un

crédito para que gaste con alegría. Luis, con tanto dinero encima, el que él gana y el crédito, gasta. ¿En qué? Pues, por ejemplo, sigue comiendo como antes, pero un poco mejor; se compra un Hammer, un pedazo de coche que traga gasolina como Helmut, mi perro, de esa comida suya; mantiene la hipoteca; sale más de fiesta; se da caprichos, algún que otro viaje a algún lugar exótico y, no contento con eso, se compra un poni y le habilita una habitación. En definitiva, que Luis está embargado por la alegría de gastar. Pero ¿qué pasa con esa alegría? Pues que los señores que venden cosas la perciben y piensan que como Luis y otros muchos como él tienen tantas ganas de gastar quizá no estaría mal subir un pelín los precios. Nada, cuatro perrillas de nada, pero que sumando de aquí y de allí (un traje, la barra de pan, el jamón y el disco del grupo de moda) dan como resultado un aumento general de los precios. Eso es lo que se llama *inflación*.

punteo.png **Acto III**. Luis ha oído que hay crisis y empieza a ponerse un poco nervioso. Tiene dinero: su sueldo y lo que le ha dejado el banco, pero empieza a gastar un poquito menos. Gasta un poco menos en alimentación y diversión, saca menos a pasear el Hammer, y cuando va a un hotel se lleva el jabón y el peine, por si acaso.

punteo.png **Acto IV**. Un día, Luis recibe una llamada del director de la caja de ahorros de San Quirico que, sin más preámbulos, le suelta: «Luis, lo sentimos mucho pero ya no podemos darte más crédito». El amigo se queda de piedra porque, encima, su sueldo ha bajado. Pero no es el único en estas circunstancias. El grifo del crédito también se ha cerrado para empresarios y comerciantes, que ahora se encuentran con una mercancía que nadie compra. Para animar a la gente, empiezan a bajar los precios. Pero Luis no se anima. Los precios siguen bajando; y no sólo eso, sino

que las empresas empiezan a echar a sus trabajadores a la calle. Eso es la *deflación*.Y se cierra el telón.

Seguro que el argumento de esta tragedia en cuatro actos te suena un poco, lógicamente, pues el panorama que pinta es el propio de una crisis como la que ahora vivimos. Pero no hay que avanzarse, porque de ella, como ya te he dicho, hablaremos largo y tendido (expresión que me gusta, aunque cuando yo hablo lo suelo hacer sentado o de pie, pero no tendido), en el capítulo 13.

Conclusiones sobre la debacle inflacionaria

Lo que me interesa es que te quede clara esta idea: que a un período expansivo de crédito, en el que todo el mundo tiene dinero y se dedica a hipotecarse y comprar cosas, generalmente le sigue un período de inflación, en el que los precios de los bienes suben. Y esa inflación lo que hace es mermar el poder adquisitivo de los trabajadores, pues el mismo sueldo da para comprar menos cosas. Así se llega a un momento en que, como nadie gasta, los precios bajan. Es la *deflación*. Sólo tienes que salir a la calle para ver que los comercios están llenos de ofertas, rebajas y descuentos, o leer las noticias y comprobar que la vivienda y los coches también son hoy más baratos.

Eso es porque todo el mundo está endeudado, incluyendo las empresas y los comercios, que tienen que vender como sea para conseguir algo de dinero. Pero el consumo también ha bajado y ni siquiera esos descuentos acaban de animarlo como se necesita.

El encarecimiento de la vida

Bien, mi tragedia en cuatro actos seguramente no habrá convencido demasiado a los profesionales de la ciencia económica. Incluso mi amigo, cuando acabé de explicársela, me miró con esa cara que pone cuando cree que estoy tomándole el pelo; y, como era de esperar, salieron las preguntas: «Pero, Leopoldo, déjate ya de cuentos y dime por qué, si todo está tan meridianamente claro, no se toman medidas para impedir que cuatro listos revienten el país inflando los precios. Porque yo tengo una pequeña empresa y si, por mi parte, los aumento es porque me suben las materias primas y lo mismo la gasolina. Si dejaran los precios tal cual, tampoco yo tocaría los míos. Pero así, como vamos, no me queda otra si quiero tener dinero para pagar a mis empleados y seguir invirtiendo en mi empresa».

Hay que señalar aquí que la inflación, por sí misma, no es sinónimo de que todos los precios aumenten en masa y a la vez. Esto no es un ejército en el que todo se mueve a la voz de mando del oficial. No. Es más, algunos precios pueden estar incluso disminuyendo. Pero no lo suficiente como para contrarrestar una tendencia general hacia arriba, alcista. Es decir, el pan, las lechugas y las sardinas, por poner algunos ejemplos, son hoy más baratos que ayer, pero la leche, la electricidad y los carburantes, en cambio, se encuentran por las nubes y siguen ascendiendo. Con todos esos datos, los que suben y los que bajan, se elabora un índice que dice cuántas décimas se ha encarecido (o todo lo contrario) la vida.

Céntimo a céntimo, todo sube

En definitiva, por *inflación* entendemos esa tendencia a que los precios de los bienes y servicios aumenten. Que pase eso es algo que a la gente no le acaba de gustar. ¿O acaso a ti te

gusta pagar más por el pan, el café y el periódico? Porque un día no pasa nada, pero esos poquillos céntimos que pagas de más aquí y allí, sumados a fin de año, tienen como resultado que tu poder adquisitivo ha bajado. Con el dinero que ganas puedes comprar menos cosas.

Si bien es cierto que la mayoría de los convenios laborales incluyen una fórmula de revisión salarial por la cual los sueldos deben subir en el mismo porcentaje que haya aumentado la inflación el año anterior (el famoso *índice de precios de consumo*, o IPC, es el que mide la evolución del conjunto de precios de los bienes y servicios que consume la población residente en viviendas familiares en España), no es menos cierto que ahora, con la crisis, esos convenios están congelados; tanto como la mayoría de los sueldos.

Ahora bien, ¿por qué suben los precios? Al decir que los suben unos señores que tienen empresas y tiendas para vender así mejor sus productos, en un momento en que el dinero parece que crece en los árboles, pues reconozco que estaba simplificando un poco, pero la idea es esa. Aunque si le preguntáis a un economista profesional, la respuesta será un poco más compleja, sobre todo porque presume de saber qué genera la inflación y qué medidas pueden detenerla. Esto es lo que os diría:

punteo.png **La causa**. Una oferta monetaria que crece demasiado rápido.

punteo.png **El problema**. Ya lo sabemos, la inflación.

punteo.png **El remedio**. Disminuir o parar ese crecimiento.

Si esperabais una solución mágica, de aquellas que hacen que se nos quede cara de tontos y pensemos «sí que son listos estos tíos, sí», siento decepcionaros.

La culpa es del gobierno

Para un economista ortodoxo, la culpa de la inflación no es del mercado, sino del gobierno. Por la sencilla razón de que para paliar su déficit presupuestario es incapaz de resistir la tentación de acudir a la maquinita de imprimir billetes y, ¡hala!, a inundar el país con dinero recién salido del horno. Como no podía ser de otra manera, ante tal avalancha de dinero fresco los precios aumentan automáticamente porque los comerciantes quieren compensar la pérdida de valor de cada monedilla o billete; de ahí que se genere inflación. Pero también es un problema lo opuesto: si el gobierno genera muy poco dinero, los precios disminuyen y entonces lo que tenemos es deflación. Como todo en la vida, el equilibrio es la situación ideal.

¿Cómo se determina el valor del dinero? Pues a partir de la oferta y la demanda, un mecanismo que trataré con más detenimiento en el capítulo 9. De momento, y para lo que nos interesa, te avanzo que si la oferta de dinero es escasa, cada unidad de dinero (una moneda de 1 euro, por ejemplo) será preciosa y con ella podrás comprar muchas cosas. Pero si la oferta aumenta mucho, cada unidad de dinero (esa misma moneda de 1 euro) perderá valor porque se trata de algo muy fácil de obtener.

Lo que es indudable es que la demanda de dinero tiende a aumentar sobre todo cuando se trata de economías prósperas o en crecimiento, que producen muchos bienes y necesitan que haya dinero a mano para que la gente pueda comprar. En un panorama así se abren tres situaciones posibles:

1. **La ideal**. El gobierno aumenta la cantidad de dinero disponible en la misma proporción que la demanda. Al existir un equilibrio entre la oferta y la demanda, los precios se mantienen.
2. **La inflacionista**. El gobierno le da a la maquinita de los billetes con más entusiasmo de lo que exige la demanda de dinero. Por lo tanto, como el dinero abunda se genera inflación: como el dinero tiene menos valor, necesitas disponer de más para comprar lo que quieres y eso mismo acaba provocando que los precios se incrementen.
3. **La deflacionista**. Aunque un título así asusta, se refiere a una situación en la que la oferta de dinero aumenta por debajo de lo que crece la demanda. Las monedas y los billetes se hacen más valiosos y se necesita menos cantidad para adquirir cualquier bien o servicio. Es la deflación.

¿Parece fácil, no? O al menos de sentido común, pero ya sabes que eso del sentido común no siempre se aplica; y menos aún en el ámbito de la política y la economía.

El gobierno y la máquina de los billetes

Otra pregunta: ¿qué empuja a un gobierno a ese frenesí por imprimir billetes y monedas? Aunque a veces lo parezca, no lo hace por fastidiar, sino por alguna de estas tres causas:

punteo.png Una falta preocupante, cuando no alarmante, de ingresos tributarios suficientes como para hacer frente a sus obligaciones (sanidad, defensa, interior, infraestructuras, educación…).

punteo.png La presión de los deudores, que quieren provocar una situación inflacionista para así liquidar sus deudas, aunque sea con dinero menos «valioso».

punteo.png El deseo de estimular la economía y sacarla de un proceso de recesión.

Precios que no duran ni una comida

A mí me gusta leer. La verdad es que últimamente no tengo mucho tiempo para dedicarme a ello por mi ajetreada vida social y familiar (ni te digo cuando los doce hijos, sus parejas y los cuarenta nietos invaden nuestra casa de San Quirico), pero aun así siempre tengo algún libro que otro empezado. Y, además, como ya he comentado, todos los días leo dos periódicos, uno de información general y otro económico. No te creas que te digo esto para dármelas de persona leída e ilustrada, pero espigando por aquí y por allí te enteras de cosas interesantes, muchas de las cuales me anoto para recordarlas.

Una de esas cosas que tengo apuntadas es la hiperinflación que vivió Alemania al final de la primera guerra mundial. Podríamos decir que fue un caso único de hiperinflación galopante. Para ponernos en situación, piensa que el país había perdido la guerra y que debía pagar a los vencedores una cantidad brutal por daños y perjuicios. ¿Qué hizo el gobierno? Pues ponerse a imprimir marcos a toda máquina. Miles y miles de millones inundaron de un día para otro las calles. ¿Que hay que pagar a alguien mil millones? No hay problema: imprimimos mil millones y deuda cubierta. El problema es que sí había problema, pues el dinero empezó a valer menos y menos; hasta que se perdió totalmente el control y se entró en una escalada tan vertiginosa como grotesca de precios. La situación era tal que podía darse el caso de que entraras a comerte una chuleta en un restaurante por un millón de marcos y cuando acababas de zampártela te cobraran dos millones, ¡porque el precio

había subido mientras comías! Ni es una broma ni un error: en 1923 los precios llegaron a cambiar ¡1 300 000 000 000 veces! Un número que produce vértigo. Al final, había que acarrear tantos billetes que era más práctico contarlos por kilos: «¿Qué le debo por la cerveza?», «Dos kilos de marcos».

Ante un panorama así, no es de extrañar que los alemanes se lanzaran a los brazos de un iluminado que les prometía una nueva era de esplendor. Un tal Adolf Hitler.

Ante este último motivo, seguramente pensarás que a qué espera el gobierno para ponerse a imprimir billetes como loco para intentar sacarnos de esta crisis. Hoy día no es tan fácil, sobre todo porque España forma parte de la Unión Europea y de la política monetaria comunitaria se encarga el Banco Central Europeo (BCE), una institución cuya función principal es la de mantener el poder adquisitivo del euro y, con ella, la estabilidad de precios en la zona euro. Su hasta hace poco presidente, Jean-Claude Trichet, tampoco parecía estar mucho por la labor de hacer trabajar a destajo la dichosa máquina. Como mucho, aparecía de vez en cuando en los noticiarios para decir cosas como «no descarto la adopción de medidas heterodoxas», que es como no decir nada. Ahora al frente del BCE está Mario Draghi, pero todo apunta a que las líneas de actuación no cambiarán un ápice.

Obrando así, lo que Trichet quizá quería evitar, además del hundimiento de la zona euro con cada país haciendo la guerra por su cuenta, es que en lugar de una inflación controlada se dé *hiperinflación*. Eso trastornaría aún más el desarrollo de la vida cotidiana y arrasaría toda posibilidad de inversión. Imagínate lo que sería que cada mes te subiera la barra de pan el 20 o el 30%, mientras tu sueldo sigue como siempre. Pues eso es la hiperinflación, de la que la historia nos ofrece ejemplos realmente delirantes.

La inflación y el ahorro

Además del aumento de los precios, la consecuencia más destacada de una inflación exagerada es que acaba con las ganas de ahorrar de la gente. Todos queremos ahorrar porque nunca se sabe qué va a pasar mañana. Si tenemos algunos dinerillos en la cuenta corriente que puedan salvarnos de un apuro, mejor eso que ir pidiendo créditos o favores que luego tendremos que devolver, y si es a la caja de ahorros de San Quirico (o a la que tengas más cerca de tu casa) encima con intereses.

Pero si los precios suben y el valor del dinero baja, tener esos ahorros no sirve para nada. Con el paso del tiempo (y en la Alemania de la década de 1920 ese tiempo sencillamente volaba), esos ahorrillos valdrán cada vez menos. En caso de hiperinflación pueden convertirse en papel mojado prácticamente de una semana para otra. Por eso, ante una situación así, lo único que puede hacerse es gastar el dinero antes de que pierda todavía más valor.

Por lo tanto, frente a un panorama así, la gente no ahorra y, si no se ahorra, el problema pasa también al ámbito financiero, pues los bancos no tienen dinero para prestar a las empresas que quieran hacer nuevas inversiones; y sin esas inversiones, está claro que la economía ni avanzará ni, mucho menos, se recuperará.

Entonces, ¿cómo volver a la normalidad? Un economista ortodoxo dirá que la inflación puede servir para estimular una economía en crisis o recesión, pues si el gobierno imprime dinero se pueden comprar bienes y servicios que de inmediato animen el panorama. Pero lo que suele pasar es que de estímulo nada de nada, pues a más dinero,

precios más altos, con lo que no puedes comprar más, sino como mucho lo mismo. Si antes tenía 10 euros y podía comprarme unas sandalias, y ahora tengo 20 euros, pero las sandalias cuestan 10 euros más, pues no compro más cosas. El dinero disponible se habrá duplicado, pero los precios también lo habrán hecho. Por consiguiente, buenas intenciones sí, pero resultados, cero patatero. En todo caso, y como se puede ver en esta crisis con la postura antiinflacionista del Banco Central Europeo, se trata de una solución ya desfasada.

¿Y su receta, don Leopoldo? Pues trabajar e invertir, y un poco más de decencia en el comportamiento. No hay otra. Aunque sobre ello volveré con más detalle en el capítulo 14 y siguientes, donde hablaré de la crisis que ahora nos azota.

Cómo se mide la inflación

Un poco más arriba te hablaba del IPC. Seguro que lo conoces porque en la prensa y los telediarios habitualmente hablan de cómo se ha comportado, si ha subido o ha bajado en el último trimestre y de cómo evoluciona respecto al año anterior y de la previsión para el futuro. Se trata de un porcentaje muy importante porque es el que generalmente se usa para modificar los sueldos a fin de que la inflación no nos haga perder poder adquisitivo.

De hecho, el IPC podría definirse como el termómetro de la inflación, un instrumento que sirve a los gobiernos para ver cómo se están comportando los precios a fin de tenerlos, en la medida de lo posible, bajo control.

Su forma de funcionar es de lo más sencilla: se coge un conjunto amplio de bienes y servicios de consumo habituales a los que se da el nombre de «cesta de bienes y servicios» (si lo llamaran «cesta de la compra» sería más ilustrativo y además nos entenderíamos todos a la primera), y se mira cómo evolucionan sus precios. Qué sube y qué baja. En concreto, el IPC se fija en los productos básicos que una familia compraría a lo largo de un mes. De ahí resulta un porcentaje que indica a economistas y gobiernos cómo cambia el nivel de vida real de la gente de mes en mes y de año en año.

En España, el IPC es elaborado cada mes por el Instituto Nacional de Estadística (INE), que lo publica a mediados del mes siguiente.

Los problemas de la cesta de la compra

Pero no te ilusiones con el IPC, que esta cesta de la compra no es ni mucho menos perfecta. Tiene también sus defectos:

punteo.png **No refleja con exactitud el gasto familiar**. Lo que pasa es que mientras que cada familia es diferente, la cesta de la compra que analiza el IPC es muy rígida; tanto como para no valorar que una familia, ante los cambios continuos de precios, pueda cambiar también de hábitos. Y no digo ya una familia como la mía de más de sesenta miembros entre hijos, nietos y el bueno de Helmut, sino una «normal» (entre comillas, porque también nosotros, aunque numerosos, somos normales, ¡faltaría más!).

punteo.png **Los bienes y servicios que refleja pueden quedar pasados de moda**. Es otro peligro de la rigidez de la cesta de la compra del IPC, que no incorpora nuevos productos hasta que la lista no se actualiza, y eso a veces va para largo. Imaginaos que se populariza el libro electrónico

y la gente se lanza a comprarlo en masa, en perjuicio del libro de papel (nota que recordar: tengo que pedirle a mis editores que publiquen este que estás leyendo en todos los formatos posibles). Pues si el IPC no contempla el nuevo artilugio porque sigue fijándose en los libros de toda la vida, resulta que no estará cumpliendo con exactitud su misión de captar los cambios de precios en los productos que interesan a los consumidores.

punteo.png **No tiene en cuenta la calidad**. A mí me gusta mucho la cerveza. No voy a decir marcas, pero piensa en una que compres habitualmente e imagina que la fábrica consigue aumentar la calidad del producto manteniendo el mismo precio. A efectos prácticos, tú como consumidor recibirás más (la calidad es siempre un plus) pagando lo mismo que antes. Pues ese incremento no queda reflejado en el IPC. Eso es más fácil de palpar en esos otros artilugios que nos inundan: móviles, videojuegos, ordenadores, tabletas digitales, *iPhones* e *iPads*; todo eso mejora en calidad de manera brutal de año en año, y a veces con precios que se mantienen o incluso se dan el lujo de ir a la baja. Pues ese salto de calidad para el IPC es como si no existiera.

Pero, a pesar de todo, el IPC es una herramienta que ayuda lo suyo a ver la evolución de los precios y, con ella, de la inflación.

Capítulo 6

Marcha atrás, como los cangrejos

En este capítulo…

- Qué es una recesión y qué efectos tiene
- La solución natural a una recesión es que los precios bajen
- Por qué los precios son demasiado rígidos y se resisten a bajar
- Cómo puede un gobierno afrontar una situación de recesión

Si has leído el capítulo 5, habrás visto que para los economistas la inflación no es buena, pero puede acabar siendo un estímulo para la economía. Un panorama maravilloso, sin duda, si no fuera por el pequeño detalle de que en el mundo real prácticamente no se cumple nunca; y si crees que «nunca» es una palabra excesiva y que hay que

darle un voto de confianza a los expertos en economía, la cambiaremos por «casi nunca».

De hecho, tú mismo lo habrás comprobado en tu propio bolsillo. De acuerdo, tu bolsillo no es macroeconomía, sino microeconomía, pero ambas esferas están demasiado relacionadas como para que la una no afecte a la otra. La situación es la siguiente: si suben los precios de las cosas y tu sueldo no sube al mismo ritmo, por mucho que te vayan incrementando el sueldo según el índice de precios al consumo (IPC) del año anterior, por fuerza vas perdiendo poder adquisitivo. Tus euros valen menos que antes, pues con un billete de 20 euros puedes comprar ahora menos bienes y servicios; y si esa evolución sigue para arriba, llegará un punto en que la economía se frenará y se provocará una situación de estancamiento o, incluso, de recesión. Si esa recesión es muy brusca, entonces tenemos, simple y llanamente, una crisis como la que ahora sufrimos.

Pero en este capítulo no te voy a hablar de esta crisis, la que yo llamo *crisis ninja*. Tiempo habrá de ello en la parte III de este libro. Aquí sólo voy a explicarte cómo y por qué, según los economistas, se dan esas recesiones. En cierto sentido, puedes leer este capítulo como una introducción a lo que luego desarrollaré a partir del capítulo 14.

Una lacra que hay que evitar

Para un economista, hablar de recesión es mentar al diablo. Pero no sólo para ellos, también debería ser así para nosotros, los ciudadanos de a pie, que somos quienes vamos a notar sus efectos de una manera más dolorosa e inmediata.

¿Y por qué? Si miras el diccionario de la Real Academia Española lo sabrás. Allí verás una primera acepción que dice: «Acción y efecto de retirarse o retroceder», y no hace falta ser muy listo para comprender que «retroceder», aplicado al ámbito económico, que lo basa todo en el crecimiento, viene a significar «decrecer».

Pero hay otra acepción referida explícitamente a la economía. Es la que dice: «Depresión de las actividades económicas en general que tiende a ser pasajera». Aquí se ve que el académico que ha escrito esta definición es un economista y, como tal, optimista. Lamentablemente una recesión no tiene por qué ser pasajera. Pero la primera parte de la frase es correcta: una recesión es un período durante el cual disminuye la producción de bienes y servicios, con lo que la economía se estanca.

¿Y por qué afecta primordialmente a los ciudadanos de a pie? Pues porque si hay menos producción, las empresas necesitan menos trabajadores, lo que de inmediato se traduce en un aumento del desempleo y el drama que ello conlleva.

En estos casos, la función de los expertos en macroeconomía es la de prevenir las recesiones y, en caso de que se den, poner todo de su parte para que sean lo más breves posibles. En este mismo

capítulo te describiré algunas de las herramientas que emplean para ello.

La economía oscila como un péndulo

La economía oscila como un péndulo

Los economistas afirman que la economía se mueve entre períodos en que la producción se expande y períodos en que la producción se contrae. Es como un péndulo: ahora estoy aquí y ahora estoy allí, una forma de oscilar que, en un alarde de imaginación extraordinario, han bautizado como *ciclo económico*, cuyos dos momentos culminantes son:

- ✔ **Recesión**. Es el momento en que la producción total de la economía se contrae. Normalmente se da a partir de acontecimientos inesperados de carácter negativo, como atentados terroristas especialmente virulentos, desastres naturales o aumento inesperado y repentino del precio de algunos recursos naturales básicos, como el petróleo o el gas.
- ✔ **Recuperación**. Es el período en que la producción total de la economía se expande.

Sí, me dirás que esto es como inventar la sopa de ajo. Pero es que ya te decía yo que la economía no es tan difícil. Por supuesto, tiene su qué, si no a santo de qué iban a estudiarla en la universidad. Pero muchas veces se complica innecesariamente

con palabrejas raras y frases alambicadas que no entienden ni los que las dicen.

El pleno empleo como medida

Para analizar el ciclo económico, los economistas toman como medida base el pleno empleo, un concepto que ojalá se diera en la realidad y no apareciera sólo en forma de promesas en boca de nuestros políticos cuando llegan las elecciones.

Eso sí, no confundas *pleno empleo* con una situación en la que absolutamente todo el mundo en edad de trabajar tiene un trabajo.

¡Ni siquiera los economistas son tan optimistas! En este caso prefieren referirse a una situación en la que toda aquella persona que quiera un trabajo a jornada completa puede conseguirlo. El matiz no excluye así la posibilidad de que haya desempleados, gente que no tiene trabajo porque ha dejado el que tenía para buscar otro, que no debería tardar en conseguir en un momento de pleno empleo real.

Es como el derecho, que parece escrito para que sólo unos señores lo capten y luego puedan cobrarte una pasta descomunal por descifrártelo. Pero como este libro no se titula *Derecho para Dummies*, no seguiré por aquí, ¡qué además tengo varios hijos abogados!

La solución natural a la recesión

En teoría, una recesión debería solucionarse fácilmente mediante el ajuste de precios. Según la teoría económica más ortodoxa, habría que dejar al mercado en libertad para que el propio mercado tomara las decisiones pertinentes y se corrigiera. A mí siempre me ha hecho mucha gracia eso de considerar el mercado o los mercados (me da igual que se use en singular o plural, la gracia es la misma) como a un ente que tiene vida y conocimiento propios, al margen de las decisiones humanas. La crisis que vivimos es una prueba de esa falacia, pues el mercado sólo ha ayudado a enriquecerse a unos cuantos especuladores sinvergüenzas, sin escrúpulos ni decencia, sin corregir nada de nada.

Pero me avanzo a cosas que te explicaré largo y tendido en la parte III de este libro. Aquí me he propuesto comentar solamente aquello que dice la teoría económica, que afirma que lo del ajuste de precios es dogma de fe; amén.

El mercado baja los precios

Pues bien, imagina que, por un desastre natural o por lo que sea (no entraré en detalles para no mentar la bicha), la economía deja de crecer. La producción de bienes y servicios disminuye, aumenta el desempleo y, como no hay trabajo ni dinero, la gente y los gobiernos gastan menos. Lo que todavía empeora más la situación de las empresas.

Se llega así a un exceso de oferta, pues hay muchos bienes producidos que esperan en los almacenes que alguien los compre; y la gente quiere cosas, sin duda, porque muchas de ellas son necesarias, no sólo un lujo. Para solucionar ese exceso de oferta el mercado baja los precios, lo cual acaba atrayendo compradores, de modo que:

> ✔ Los precios disminuyen de forma generalizada en toda la economía.
>
> ✔ La economía se anima y, con la entrada de dinero fresco, empieza a producir de nuevo a buen ritmo y, consecuentemente, a contratar a gente hasta llegar al nivel de pleno empleo.

¿Qué fácil, no? El plan sobre el papel es maravilloso pero, claro, no es perfecto. Porque ¿qué pasa si la empresa vende a precios inferiores de lo que le ha costado producir esos bienes? Pues que pierde dinero. Lógicamente pierde menos que si no vendiera nada, pero perdiendo dinero no se va a ninguna parte y a lo mejor por ello se ve obligada a cerrar sus puertas antes de que la riqueza vuelva a estar al alcance de todos.

El modelo económico prefiere no mirar esto y, en cambio, echarle la culpa a un cambio lento de los precios. Si el cambio es rápido, la recesión desaparece en un abrir y cerrar de ojos; si es lento, se alarga en el tiempo. A fin de cuentas lo de las empresas tampoco es tan importante: si la situación es de recesión, de acuerdo, venderán más barato a lo mejor que el precio de coste, pero también la mano de obra será más barata porque:

- ✔ La gente tiene necesidad de trabajo y no va a discutir demasiado el salario.
- ✔ Muchas materias primas son también más baratas porque hay excedentes que deben gastarse.

De lo que se trata, en suma, es de llegar a lo que se llama *nivel de equilibrio de los precios*, que, dicho en palabras más fáciles de entender, es el nivel de precios al que los consumidores, tú y yo, queremos comprar un producto («en una situación de pleno empleo», añadirían los especialistas).

¿Y si los precios se resisten a bajar?

El modelo explicado en el punto anterior tiene un pequeño defecto. Y es que la flexibilidad de los precios es un ideal que no siempre se da en el mundo que pisamos.

Los mismos economistas lo dicen: en la vida real los precios son rígidos. Y otro dato: les es más difícil bajar que subir. Será que somos unos codiciosos.

Salarios, malditos salarios

Pero no, el problema no es de los empresarios, sino de los trabajadores, más en concreto, de sus salarios.

El *salario* es la paga o remuneración que alguien recibe por su trabajo. Pues bien, desde el punto de

vista de un economista, eso también es un precio, el que paga un empleador por el servicio que le prestas. Y este precio es reacio a bajar, no quiere rebajas. Más bien todo lo contrario: quien lo cobra siempre se queja de que es bajo y piensa que merece recibir más. Tiene lógica, ¿no?

Mi amigo de San Quirico lo tiene claro. Tiene su empresa y en ella hay varias personas contratadas, pero él, aunque la cosa no vaya bien, prefiere no tocar los sueldos, porque sabe que si lo hace se expone a que cunda el descontento y, con él, que baje la productividad; y eso es algo que no se puede permitir y menos en una situación no ya de recesión sino de crisis con todas las letras, como esta.

Ante una situación así, muchos empresarios prefieren despedir a parte de su plantilla antes que rebajar salarios. Es una forma radical de reducir los costes laborales, pero al menos los trabajadores que quedan no se ven afectados en la nómina.

Aun así, si una empresa no puede recortar los salarios se hace muy difícil que pueda llegar a bajar los precios. Sobre todo porque los salarios pueden llegar a representar el 70% de los costes de producción, un porcentaje muy alto. Como es lógico, una empresa no puede vender un servicio o un bien a un precio inferior del que le cuesta producirlo; por lo tanto, si no recorta en este apartado salarial difícilmente podrá hacerlo en los precios. Su margen será muy pequeño, insuficiente para adaptarse a la situación de recesión y de descenso de la demanda.

El gobierno entra en acción

Por supuesto, en una situación de recesión los gobiernos no se quedan cruzados de brazos esperando que el mercado lo arregle todo, en absoluto. En cuanto ven que el producto interior bruto disminuye dos trimestres seguidos suenan todas las alarmas y entran en acción. Para bien o para mal, porque tampoco los políticos son un dechado de sabiduría y virtudes.

Mediante su política económica los gobiernos de las sociedades modernas tienen varias herramientas para combatir las recesiones. Las principales son:

- ✔ **La política fiscal**. Son los impuestos que el gobierno tiene la potestad de subir o bajar para combatir la recesión. Así, si disminuye los impuestos la gente tiene más dinero a mano para gastar y animar la actividad económica. Y si los sube, es el Estado el que ingresa más dinero, dinero que puede dedicar a comprar bienes y servicios, a construir carreteras, líneas de ferrocarril o lo que sea que anime la economía.

- ✔ **La política monetaria**. La variación de los tipos de interés (el precio del dinero, para entendernos) también puede estimular la economía. De este modo, si el gobierno provoca que los tipos estén bajos, es más fácil que particulares y empresas obtengan créditos para comprar bienes, de forma que la economía también se anime.

La teoría, como siempre pasa, es perfecta. El problema llega cuando se trata de llevar todo esto a la práctica, porque un error en la política económica por parte del gobierno puede tener repercusiones desastrosas en la economía de un país. Y lo contrario: una política bien dirigida ayudará, sin duda, a que el país viva un período de prosperidad y riqueza.

Como se trata de temas que tienen su miga, lo mejor es que los veamos con un poco más de calma.

Mal que nos pese, los impuestos son necesarios

A nadie le gusta pagar impuestos. Pero son necesarios para que el Estado funcione. Lo único que pasa es que debemos ser exigentes en cómo los políticos invierten lo recaudado; para más información sobre esto, te remito al capítulo 7, en el que te comentaré, de una forma práctica y espero que ilustrativa, cómo funcionan los presupuestos estatales.

Pero la *política fiscal* no se reduce sólo a los impuestos que nos caen encima, sino también a los gastos que lleva a cabo el Estado. ¿Qué gastos son esos? Pongamos que la economía está parada y el Estado, para animarla, se pone a comprar de forma compulsiva algunos bienes; pues bien, el resultado de esta acción será que la demanda de esos productos crecerá, las empresas que los producen empezarán a contratar gente y la gente, por fin con

un empleo y con dinero contante y sonante en la mano, comenzará también a gastar, de modo que más pronto que tarde la recesión empezará a ser sólo un mal sueño. Es un ejemplo del papel del Estado como animador de la economía.

Para que el Estado se ponga a comprar hace falta dinero, y sólo hay tres maneras de conseguirlo:

- ✔ **Darle a la maquinita de hacer billetes**. Ya sabemos, por lo que te explicaba en el capítulo 5, qué peligro hay aquí: la inflación, que a la larga puede ser contraproducente y provocar en lugar de la recuperación deseada una situación de caos y recesión todavía más grave; por lo tanto, es una solución hoy bastante desprestigiada. Además, al menos en lo que respecta a la Unión Europea, tampoco los Estados miembros pueden ponerse a ello sin más, sino que necesitan la aprobación del Banco Central Europeo, que es el que tiene la manija que hace funcionar la máquina de billetes y monedas de euro. Y este Banco Central Europeo ya se sabe que no es demasiado proclive a ello.

- ✔ **Aumentar los impuestos**. No es ni mucho menos la más popular de las soluciones. Sobre todo porque si el país está en una situación de recesión, al gobierno le interesa que la gente tenga cuanto más dinero en mano mejor, para que así se atrevan a gastarlo y contribuyan a animar la economía. Si los impuestos aumentan, lógicamente los particulares tendrán menos dinero para gastar. Por el contrario, el Estado

tendrá más que podrá invertir en obras públicas y servicios sociales, aunque posiblemente sin conseguir que el panorama se reactive.

✔ **Pedir dinero prestado**. Lo que hace en este caso el Estado es emitir unos bonos que vende, con la promesa de que pasado determinado tiempo (pongamos diez años) devolverá su importe al comprador, aumentado con un interés del 6%. La oferta es, sin duda, jugosa y por eso los bonos estatales se agotan al poco de salir. Sí, de acuerdo, el Estado obtiene así más dinero para gastar sin necesidad de quitárselo a los contribuyentes, pero a cambio se endeuda por unos cuantos años. Todo ello se traduce en un *déficit presupuestario*. En otras palabras, el Estado tiene deudas que no puede cubrir con los ingresos que obtiene por los impuestos, con lo que corre el peligro de meterse en una preocupante espiral de deudas para subsistir.

Pedir dinero prestado, o endeudarse, es el principal medio que usan los Estados modernos para obtener dinero en épocas de vacas flacas, y funciona porque el Estado, en principio, parece un deudor fiable, de esos que pagan y no se irán a la bancarrota. Aunque la actual crisis, con casos tan dramáticos como el de Grecia, quizá esté también mermando esa confianza.

La manipulación del precio del dinero

Si la política fiscal es una arma poderosa para los gobiernos, todavía lo es más la *política monetaria*, que se centra en fijar el precio del dinero, es decir, los tipos de interés. Seguro que has oído hablar de ello en más de una ocasión. Más que el precio del dinero, el *tipo de interés* es el precio que se paga por usar el dinero. Aunque suene raro, el dinero es también una mercancía, un activo, algo que se compra y se vende, y manipular su precio tiene repercusiones inmediatas sobre todo tipo de cosas, por ejemplo la demanda de una hipoteca, que te saldrá más cara o más barata según sea el tipo de interés cuando la pidas.

El principio básico de la política monetaria de un gobierno es que los tipos de interés bajos generan más consumo e inversión, pues de este modo, como el dinero cuesta poco, la gente y las empresas se atreven a pedir préstamos y créditos con los que comprar casas, coches; no sólo eso, sino que favorecen las inversiones y que se inicien más proyectos. En cambio, con tipos altos, nadie se atreve a pedir un crédito que luego tendrá que devolver con intereses draconianos. No sale a cuenta ni siquiera para invertir, por la sencilla razón de que esa inversión tendrá que darte rendimientos muy altos para compensarte esas condiciones, y un negocio así no es tan fácil de encontrar en tiempos de recesión.

No obstante, el papel de los Estados en la macroeconomía no se reduce a estos controles. Responsabilidad suya son, sin ir más lejos, los presupuestos generales del Estado. Si quieres saber

de qué van, pasa página y vamos ya a por otro capítulo.

Capítulo 7

El Estado somos todos

En este capítulo…

- Entender qué son los presupuestos generales del Estado
- Cómo obtiene el Estado los ingresos que necesita
- En qué se gasta el Estado nuestro dinero
- Algunos problemas para el ministro de Economía

En el capítulo 6 te decía lo importante que es la política económica del Estado. Y da igual si es época de vacas flacas o de vacas gordas: una buena política monetaria y fiscal por fuerza redunda en el óptimo funcionamiento del país y en su prosperidad. Y, a la inversa, una disparatada o mala es capaz de hundirlo en la más absoluta miseria.

En aquel capítulo te hablaba también del déficit presupuestario, esa diferencia negativa que hay entre lo que el Estado gasta y lo que ingresa mediante impuestos. Pues bien, el déficit es precisamente uno de los temas por los que más se preocupa mi amigo de San Quirico en esos ya famosos desayunos que nos pegamos.

Como ya sabes, mi amigo es empresario, aunque no hace falta serlo para saber que todo cuesta dinero y que hay que trabajar mucho para conseguirlo. Mi amigo trabaja mucho, y además bien, pero le tiene muy mosqueado el tema de lo que hace el Estado con un dinero que también es suyo, como lo es tuyo y mío. Porque no debemos olvidar que los gobiernos, sean del signo que sean, están formados por

empleados nuestros a los que hay que pedirles responsabilidades por ese dinero que nosotros les damos para que lo administren. De hecho, deberíamos exigirles que justificaran hasta el último céntimo de lo que se gastan.

Pero antes de gastarlo, deben recaudarlo. Después, como pasa en cada familia, están obligados a hacer un presupuesto, para luego no darnos un susto y entrar en quiebra.

El Estado es como una gran familia

Los *presupuestos generales del Estado* (que a partir de ahora llamaremos PGE para acortar un poco ese nombre un poco largo y cansino) son las cuentas que hace un gobierno para ver cuánto dinero tiene para gastar en un año. A escala macroeconómica es lo mismo que hacemos nosotros en casa (a escala micro, para decirlo de modo fino). Da igual que gobiernen los de derecha que los de izquierda, pues todo gobierno necesita siempre unos ingresos y todo gobierno también se los gastará. La ideología de cada cual, en todo caso, se notará en la manera de ingresar y de gastar, pero aquí no voy a entrar en colores políticos, que en esos jardines es fácil perderse.

Como te decía, el Estado es como una familia a lo grande. En uno y en otra, si los gastos son iguales a los ingresos, el presupuesto está equilibrado; más claro, agua. Si los ingresos son superiores a los gastos, entonces se dice que hay *superávit* y si son inferiores (que es lo que suele pasar), entonces se utiliza esa palabra tan fea que ya ha ido saliendo por aquí: *déficit*.

Empezamos a planificar los PGE

Por lo general, los PGE se preparan en el último cuatrimestre del año, de modo que en año nuevo se pueda estrenar un nuevo plan de ingresos y gastos. Sobre el papel, el plan es de lo más sencillo. Sólo hay que tener en cuenta estos dos factores:

punteo.png Cuántos ingresos, que procederán de aquí, allí, allá y acullá, conseguiré.

punteo.png En qué me voy a gastar ese dinerito.

De hecho, esto lo digo en primera persona del singular porque el Estado (en caso de ser una persona) piensa como puedo pensar yo a la hora de hacerme una idea del presupuesto de que podré disponer el año próximo.

Los resultados de esos cálculos ya los conocemos:

punteo.png **Equilibrio**. O sea que soy una hacha calculando y además me he portado bien, según lo previsto, no gastando por encima de mis ingresos.

punteo.png **Superávit**. Sea porque he tenido un año con unos buenos ingresos o uno con pocos gastos, o ambas cosas a la vez (todo es posible), he conseguido ahorrar unos eurillos. En este caso se me abren dos posibilidades:

- Ahorrar, que siempre va bien.
- Gastar en cosas que son necesarias, pero que en anteriores presupuestos, por otras urgencias o por falta de dinero, no había podido cubrir como quería, como, a lo mejor, una subida de las pensiones mínimas o un ambicioso plan de infraestructuras viarias.

punteo.png **Déficit**. He estirado más el brazo que la manga y ahora mismo me encuentro con unas cuantas

deudas que debo saldar. Aquí también son dos las cosas que pueden hacerse:

- Intentar echar marcha atrás y apretarme el cinturón hasta que mis gastos se adecuen a mis ingresos.
- Pedir un crédito a un banco o emitir bonos del Estado que tendré que devolver con intereses.

¿Verdad que todo esto te suena de tu propia experiencia? Cuando mi amigo exclamó que no le había explicado nada nuevo, sino que este rollo lo llevaba haciendo él toda su vida, tenía razón. Porque los PGE son, en esencia, como nuestros presupuestos domésticos. Cambia la escala, que ya es mucho cambiar, pero el fondo es el mismo.

Aunque, por supuesto, una familia es más fácil de gobernar que varios millones de familias, empresas, bancos, instituciones financieras y demás. Y si, como en el caso de España, se da la circunstancia de que la Administración está dividida entre un gobierno central, diecisiete comunidades autónomas más Ceuta y Melilla, cada una con su propio gobierno, además de varios miles de ayuntamientos y algunas diputaciones, pues queda claro que la situación se complica ligeramente. Y más teniendo en cuenta que algunas comunidades son más ricas que otras, que a algunas les van las cosas mejor que a otras y que todas quieren recibir del Estado central, como mínimo, lo mismo que las demás. Un buen follón, vamos.

Los presupuestos o la cuenta de la vieja

Unos buenos PGE deberían cumplir al menos tres condiciones básicas:

punteo.png De donde no hay, no se puede sacar.

punteo.png Cuando se conduce, lo mejor es no distraerse.

punteo.png Estirar el brazo más que la manga puede no ser prudente.

Normas, pues, de sentido común que habría que exigir a todos los gobiernos que se grabaran a sangre y fuego. Y da igual si luego algún economista con muchos estudios o algún político gallito de esos que tanto abundan nos dice con desprecio que lo que proponemos no son más que «las cuentas de la vieja». En este caso acertarían. Pero ¿acaso las cuentas de la vieja no funcionan? Lo han hecho siempre porque rebosan sentido común, que es algo que todos deberíamos tener presente siempre.

De dónde vienen los ingresos del Estado

Lo primero a la hora de preparar un presupuesto es mirar los ingresos de que disponemos; y eso que sirve a escala microeconómica o doméstica, es válido también para la macroeconómica.

El ministro de Economía tiene varias vías de ingreso en las que ha de fijarse. Una de ellas es la representada por los *impuestos directos*:

punteo.png **Lo que todos y cada uno de nosotros ganamos**. De nuestro sueldo, nuestras facturas, de los alquileres que cobramos, de los dividendos que recibimos de las acciones del abuelo, de las chapucillas en blanco que

vamos haciendo (las que se hacen *en negro* no las ve nadie, y menos el ministro, que si no, nos multa y con toda la razón del mundo). También cuentan los dineros que ganan los que no viven en España, pero tienen ingresos que se originan aquí. De todo ese dinero que ganamos el ministro nos dice: «Así me gusta, que ganes, pero de todas esas ganancias tienes que darle al Estado un porcentaje», y ese porcentaje será mayor cuanto mayor sea la cantidad que ganas; así de facilón y de simple. Por lo tanto, cuando llegue el momento de la verdad declararemos nuestros ingresos en la declaración de renta anual y un porcentaje de ellos serán los ingresos que el ministro cobrará a través del *impuesto sobre la renta de las personas físicas*, o IRPF.

punteo.png **Lo que ganan las empresas**. Como decía un anuncio, «Hacienda somos todos». Y ese *todos* incluye también a las empresas. Así, el Estado también se lleva un bocado de sus beneficios. Eso mi amigo lo tiene muy claro, pues aunque hay años en que su empresa no gana lo que él querría, sabe que con ese trabajo que lleva a cabo está ayudando al Estado a ingresar. Eso no le importa, al contrario. Lo que le mosquea, y soberanamente, es que esos ingresos sean dilapidados de mala manera. Pero ese es otro tema.

punteo.png **Donaciones y herencias**. Cuando heredamos algo o hacemos una donación a los hijos o familia, el Estado también ingresa. Y lo mismo por nuestro patrimonio.

Como has podido ver, los impuestos directos tienen mucho que ver con lo que ganan la gente y las empresas. Por consiguiente, el ministro, a no ser que sea un dinamitero loco, lo tiene bastante fácil para ver con qué ingresos puede contar a la hora de elaborar los PGE.

Pagar por consumir

Pero no se acaba ahí la cosa, sino que además de los impuestos directos hay otros *indirectos*. Es el *impuesto sobre el valor añadido*, más conocido como IVA, que grava todo aquello que consumimos. Por ejemplo, el vino que tanto nos gusta tomar en nuestros desayunos a mi amigo y a mí está gravado con un impuesto especial. De modo que el dueño del bar no sólo ha de pagar al Estado por los beneficios que le procure la venta del vino, sino también por el IVA, todo lo cual, por supuesto, redunda en el precio que nosotros, como consumidores, acabamos pagando.

Y esto no sólo pasa con el vino, sino también con el bocadillo de jamón, la libreta en la que mi amigo apunta sus ideas, las camisas que vestimos, la gasolina del coche, el coche, este libro que tienes en la mano (a no ser que lo hayas sacado de la biblioteca). Cosas, pero también servicios. Así, si mi amigo me pasara factura por las cosas inteligentes que me dice, tendría que añadir un tanto por ciento de IVA, tanto por ciento que varía según el tipo de cosa de que se trate.

O sea que, como dice mi amigo, «para vivir hay que pagar al Estado». Bien, quizá sea un pelín exagerado por su parte, pero no hay duda de que por gastar sí hay que pagar al Estado.

Otras fuentes de ingresos estatales

Por último, el ministro de Economía cuenta también con algunos otros ingresos que merecen ser tenidos en cuenta:

punteo.png Lo que el Estado cobra por otras cosas, como por dejar que se usen propiedades o derechos públicos (o sea, nuestros, del propio Estado), o por prestar algunos servicios.

punteo.png Los ingresos de las empresas que son propiedad del Estado.

punteo.png Lo que le envían algunas comunidades autónomas que tienen acuerdos especiales con el Estado en lo referido a la gestión de impuestos.

punteo.png Lo que manda la Unión Europea, partida que fue muy grande hace unos años pero que en los últimos tiempos, y debido a las ampliaciones a nuevos países y a la crisis, ha ido disminuyendo.

punteo.png Lo que obtiene por las rentas de su patrimonio, los intereses de inversiones financieras, los préstamos que ha hecho, los dividendos y la participación en beneficios, además de lo que saca por vender terrenos, solares y empresas de su propiedad.

Y fin al capítulo de ingresos

En resumidas cuentas, y simplificando mucho, podemos decir que el Estado ingresa por dos grandes vías:

punteo.png Lo que ganamos trabajando y con nuestro patrimonio, esto a través de impuestos directos.

punteo.png Lo que gastamos consumiendo, esto a través de impuestos indirectos.

El problema llega en época de recesión, cuando estas dos fuentes dejan de fluir como antes.

En qué se gasta el Estado nuestro dinero

Como buen empresario que es, a mi amigo le preocupan no sólo los ingresos sino también el destino de cada euro. No está la cosa para despilfarrar. Y si no lo está en una empresa pequeña, aunque funcione bien, lo está menos aún en el ámbito estatal; sólo hay que revisar las tasas de desempleo para ver la que está cayendo.

Por lo tanto, cada euro cuenta, y por ello es necesario no tontear, no experimentar, no ejercer de científico excéntrico y enajenado. Porque no lo olvidemos: ese dinero que el Estado ingresa y gasta es nuestro. En su vida privada, los políticos pueden hacer lo que quieran con su patrimonio, pero con el nuestro debemos exigirles responsabilidad. Y si hay que hacerles un marcaje como si fueran Messi (¡ya les gustaría a ellos!), pues adelante.

Dicho esto, los *desembolsos* del Estado son de dos tipos:

punteo.png **El gasto**. Es lo que se gasta. Menuda perogrullada, ¿no? Por eso lo matizo añadiendo que sí, que es lo que se gasta, pero que después deja algo: una corbata, un bolígrafo, un pañuelo de seda, unas gafas Ralph Lauren compradas en el *top manta* o el último disco de Bisbal comprado en El Corte Inglés. Aunque también puede que no deje nada físico: la comida y bebida, el transporte a un sitio, las cenas fuera de casa, un donativo.

punteo.png **La inversión**. Si el gasto es lo que se gasta, por fuerza la inversión es lo que se invierte. ¿Y en qué se invierte? Pues en un piso, una casa, un cuadro de un pintor espantoso que no nos gusta nada pero que está cotizadísimo y por el que más adelante, cuando lo vendamos, nos pagarán más pasta que la que nos costó.

Pues todo eso que nosotros hacemos en el ámbito familiar lo hace también el Estado, sólo que entonces se le llama *macroeconomía*. Igual que nosotros tenemos en cuenta cómo está organizada nuestra casa, de dónde viene el dinero, cómo lo gastamos y las cosas que queremos conseguir, otro tanto hace el ministro de Economía.

Las cuentas del ministro

¿Cómo procede el ministro? Pues, simplificando mucho, estima cuántos ingresos habrá en caja y organiza lo que se va a gastar en diversas secciones, de acuerdo con la estructura del Estado. Se puede decir que, como nosotros en casa, prepara dos montoncitos de dinero:

punteo.png Uno para las cosas realmente importantes y que hay que pagar «caiga quien caiga» (como nuestra hipoteca o nuestro recibo de la luz).

punteo.png Otro con las cosas que hay que hacer con el dinero que quede después de pagar las cosas realmente imprescindibles, en función de los ingresos esperados y con lo que esté dispuesto a endeudarse. A ese montón podemos llamarlo «montón de las cosas que queremos hacer».

La verdad es que el del ministro no es un trabajo fácil, sobre todo porque siempre surgen imprevistos.

El «hijo» respondón

Uno de los imprevistos más usuales en España es el de la relación del Estado central con las comunidades autónomas. La comparación con una familia también funciona aquí; imaginad un padre y una madre con diecisiete hijos (yo, que tengo doce, algo os puedo decir al respecto). Imaginad que ante la propuesta del ministro de Economía de rebajar un poco la asignación presupuestaria resulta que uno de esos «hijos» le sale respondón y le dice que ni crisis ni gaitas, que haber hecho los deberes antes y que si no, no haberle prometido el oro y el moro; que él también ha hecho sus propias cuentas con lo prometido y ahora no puede decirle a su gente que donde dije digo, digo Diego. Y que si no cumple con lo que le prometió, se enfadará y no le ayudará a aprobar los presupuestos. Y que ya les pueden ir dando tila al ministro y a su gobierno, panda de «troleros»; y, de paso, que le den morcilla al resto de hijos (perdón, quería decir comunidades autónomas), que ni son hermanos ni nada, y que yo a lo mío y a mis circunstancias.

>

Un país es como una gran familia

En España nos hemos organizado con un gobierno central y unas comunidades autónomas, cada una con su propio gobierno. A mí me gusta verlo como una gran familia en la que el gobierno central es el padre y las comunidades autónomas son los hijos. Pues bien, este padre ha transferido a su progenie algunas cosas; y no sólo eso, sino también el dinero para que las hagan.

Algo así me ha sucedido a mí no hace mucho, y creo que el caso es extrapolable y suficientemente ilustrativo. Esto es lo que me pasó: en San Quirico tenemos una piscina que

siempre ha estado verdosa y sucia. En fin, que no invitaba a darse un baño. Pero este año le dije a un hijo mío: «Tú te encargas de que la piscina esté bien». Y él me contestó: «De acuerdo, pero me darás el dinero que necesito para ello». Me hizo un presupuesto de lo que iba a costar, me pareció razonable y se lo di. Desde entonces, la piscina está maravillosamente limpia y han podido bañarse todos los nietos que este último verano han pasado por allí. Además, por la noche, mi hijo enciende las luces y nos parece que estamos en Beverly Hills. Hablando de forma culta, «le he transferido una responsabilidad, con el dinero correspondiente».

Pero ¿qué hubiera pasado si el dinero que me hubiera pedido no me hubiera parecido bien? Pues habríamos discutido. Si esa cantidad de dinero se hubiera debido a que mi hijo quería traer a seis personas de la familia de su mujer con el fin de que se bañaran todos los días para comprobar que, efectivamente, la piscina estaba bien, y para realizar ese trabajo les hubiera asignado un sueldo, otros hijos míos podrían haber protestado, y con razón. En ese caso, yo no le hubiera transferido esa responsabilidad. Si, además, mi hijo, con la familia de su mujer, hubiera organizado una manifestación delante de mi casa de San Quirico con pancartas que dijeran «La piscina para quien la trabaja», me hubiera molestado bastante. Y si mi casa fuera una democracia y de los votos de ese hijo y de la familia de su mujer dependiera que yo siguiera siendo el cabeza de familia, las cosas se me hubieran complicado bastante. E igual Helmut y yo teníamos que acabar preparando las maletas.

Si, además, todo esto me hubiera sucedido con los doce hijos, el lío sería sublime. ¡Imaginaos, pues, lo que es lidiar con diecisiete comunidades autónomas!

Si realmente el «hijo» tiene la sartén por el mango (y unos votos capaces de inclinar la balanza entre la aprobación o no de unos presupuestos, es tenerla muy bien cogida), no hay ministro ni gobierno que se nieguen a satisfacer sus demandas, por muy injustas que sean para el resto de la «familia».

¿Qué pasa entonces? Pues algo completamente lógico:

punteo.png Que hay menos dinero del «montón de cosas que queremos hacer», por lo que habrá que hacer algún que otro recorte en alguna partida.

punteo.png El resto de las comunidades autónomas se enfadan con la que ha conseguido más parte, llamándola desde «chantajista» hasta «insolidaria», y ello sin olvidarse del ministro, al que dedican todo tipo de lindezas, de las cuales «cobarde» y «mentiroso» posiblemente sean las más amables. Claro, al ministro le gustaría no tener una familia tan numerosa, sino un único «hijo» solícito y cariñoso en lugar de diecisiete maleducados, egoístas y respondones como ellos solos.

Pero vamos a ver ahora qué puntos entran dentro de la consideración de «imprescindibles e inevitables» en los PGE.

Lo que no se puede dejar de pagar

Hay cosas en las que el ministro no tiene demasiado margen de maniobra; sea como sea, ha de cumplir y, como mucho, podrá permitirse algún que otro retoque, pero no más.

¿Y qué entra en esta partida? Pues gastos como los que siguen:

punteo.png **El gasto social**. Es intocable, y no sólo eso, sino que su volumen es considerable. En él se encuentran, por ejemplo, las pensiones y las ayudas al desempleo; y como cada vez hay más personas mayores y más personas desempleadas, los gastos se incrementan a la vez que disminuyen los ingresos. Pero el gasto social es sagrado, tanto que posiblemente sea una de las razones de la existencia del Estado.

punteo.png **Los intereses por la deuda y los bonos del Estado**. Este apartado tampoco es pequeño, pues hay que pagar los rendimientos correspondientes a quienes han comprado bonos y deuda del Estado.

punteo.png **Las transferencias a las comunidades autónomas y demás**. Otro pago ineludible si se quiere mantener la paz interna. Se incluyen aquí también los ayuntamientos y diputaciones, aunque la mayor parte de la gente no sepamos para qué sirven estas últimas.

punteo.png **El funcionamiento del Estado**. Aquí entran todas las instituciones representativas del país. Es el caso del rey y su familia, y también el de las Cortes, con independencia de que los hemiciclos estén muchas veces vacíos o muy vacíos, o que, cuando están llenos, parezcan más el recreo de un colegio que un lugar serio en el que se aprueban leyes que afectan al correcto funcionamiento del país. En esta partida tampoco pueden olvidarse los tribunales varios, como el Supremo, el Constitucional o el de Cuentas.

punteo.png **Los ministerios**. Aquí el ministro puede respirar un poco, pues distingue entre:

- *Ministerios de verdad*. Bajo este nombre se incluyen el de Interior, pues por ahí siguen terroristas y

delincuentes a los que hay que tener a raya; el de Asuntos Exteriores, pues las relaciones internacionales son vitales para la proyección del país y sus exportaciones; el de Agricultura, pues hay que ayudar en la medida de lo posible al campo, y más en un momento tan difícil como este; o el propio de Economía.
- *Ministerios de relleno*. Son sueño de una noche de verano, fruto del capricho del presidente de turno. Y sus partidas económicas, en el conjunto del presupuesto, tampoco son tan importantes.

Pero sea cual sea el ministerio, todos tienen funcionarios y trabajadores a los que hay que pagar, edificios, redes informáticas y máquinas que hay que cuidar, planes e inversiones que tienen comprometidos.

La dificultad de aplicar la tijera

Hay que pagar todos esos gastos, no hay alternativa. Se puede aplicar la tijera, pero para eso hay que negociar y prever las consecuencias de no hacer determinadas cosas. Y eso puede tener determinados efectos, como que:

punteo.png Se dé menos dinero a un ministerio encargado de hacer cosas con la inmigración, en un momento en que la inmigración está en boca de todos.

punteo.png Se recorten ayudas al fomento del empleo y a la formación de trabajadores, en un momento en que la tasa de desempleo está por las nubes.

punteo.png Se aumenten las partidas económicas de algún ministerio de relleno por algún compromiso previo e inconfesable, aunque ese ministerio apenas tenga contenido.

punteo.png Se le quite dinero a las fuerzas armadas en sus misiones en el extranjero como «misioneros de paz con fusil» en guerras que ponen los pelos de punta.

Todo eso no sólo puede pasar, sino que pasa, por muy buena voluntad que tenga el ministro. Con todo, lo más fácil es que esos presupuestos generales del Estado se hayan pasado y presenten unas cuentas con déficit. El que ya se había pactado con el presidente y el que le permite la Unión Europea.

Ahora el ministro sólo tiene que comunicárselo a sus conciudadanos de una forma particularmente espesa y confusa para que no lo entiendan. Y eso sabe hacerlo de forma magistral, ayudado también por el hecho de que los PGE tienen suficientes palabras raras como para poder disimular.

Capítulo 8

El dinero es el aceite del sistema

En este capítulo…

- La importancia de los créditos que conceden las entidades financieras
- Todo depende de los créditos
- Repercusiones internacionales de la *teoría del engrase*
- El papel que desempeñan los bancos

Al lado del Estado hay otro gran protagonista en esa gran obra de teatro que es la macroeconomía; me refiero a las *entidades financieras*. Lo que te decía en el capítulo 7 acerca de que una política económica equivocada es capaz de llevar al desastre a un país puede aplicarse también a estos nuevos actores. Si quieres una prueba sólo tienes que ver lo que unos cuantos especuladores, banqueros y financieros desaprensivos han provocado con esta crisis que ahora nos toca capear. Es igual si lo han hecho por ignorancia o por codicia, porque su comportamiento y sus acciones son absolutamente injustificables. Eso sí, luego, en vez de pedir perdón y desaparecer con la cabeza gacha en un rincón lo más escondido posible, se van a casa tan ufanos y con indemnizaciones y planes de pensiones millonarios.

Pero de la catadura moral de esa gente no es de lo que quiero hablarte en este capítulo. Tiempo habrá para ello, ya que este tema ha sido estrella en unos cuantos desayunos con mi vecino de San Quirico. No, este capítulo me gustaría

dedicarlo simplemente a explicar el funcionamiento de esas entidades financieras que, si funcionasen como debieran, serían el engrase necesario para que todo el engranaje económico tirara para adelante.

No creas que me olvido de los mercados, de los cuales ya te hablé en los capítulos introductorios. Los tengo presentes, pero de ellos me ocuparé cuando abordemos la microeconomía, porque son algo que se entiende mejor si se relaciona directamente con la empresa. Por lo tanto, no te impacientes; todo llegará.

La teoría del engrase

Voy a explicarte la *teoría del engrase*. Pero antes, al césar lo que es del césar: he de reconocer aquí la trascendental aportación de mi amigo de San Quirico, pues fue él quien primero apuntó una idea, a la que luego dimos muchas y muchas vueltas (la cantidad de servilletas que llegamos a escribir así lo atestigua), pero el mérito principal es suyo. Así que, si algún día me dan el Premio Nobel de Economía por este asunto, será de justicia que lo comparta con él. ¡Igual incluso nos hacen un monumento en San Quirico! O ponen una placa en nuestro bar, con una inscripción que diga: «En este lugar nuestros ilustres vecinos de San Quirico alumbraron la *teoría del engrase*, que tanto ha contribuido al desarrollo de la humanidad».

Por soñar que no quede, aunque eso sí, para entonces ya le habremos cambiado el nombre a la teoría, que tal como es ahora, queda más pringoso que serio. Lo mejor será ponerle un nombre en inglés, que siempre da más el pego cuando se trata de economía. Aunque en esto también tendré que discutir con mi amigo, ya que la primera vez que le sugerí

algo al respecto me espetó: «¡Claro que tú, con lo de la *crisis ninja*, tampoco discurriste mucho y hay que ver la fama que te ha dado!». Como siempre, tendrá razón. Pero ya estoy yéndome peligrosamente por las ramas.

Todo está financiado

La verdad es que cuando mi amigo me dijo que tenía una nueva teoría, yo me lo tomé con calma. Uno ya ha vivido mucho, ha oído bastantes teorías y, como muchas de ellas eran una auténtica besugada, ha perdido un poco la fe en el prójimo, lo cual ya sé que es poco cristiano, pero qué le vamos a hacer. Sin embargo, aquí creo que me equivoqué, como espero poder demostrarte pronto.

La esencia de la teoría del engrase no es otra que esta: todo está engrasado por el sistema financiero; así de sencillo. Aquí «engrasado» significa «financiado», es decir, que un banco o caja de ahorros ha prestado a alguien unos dinerillos que tendrá que devolver en unos cuantos años añadiendo unos cuantos intereses.

Vamos a ver algunos ejemplos bien cercanos (al menos a mi casa), que en realidad son uno solo de tan relacionados que están:

1. Cuando voy a cenar con mi mujer al restaurante de siempre y me sirven muy bien, y veo la cocina, que es una maravilla, resulta que esa cocina está financiada por la caja de ahorros de San Quirico. O sea, que si esta entidad no le presta el dinero, el dueño del local no cambia la cocina y si no cambia la cocina, yo seguramente no iré a cenar allí porque el efecto y, a lo mejor, los resultados no serán tan sabrosos.

2. Cuando voy a cenar allí, como está a 20 kilómetros de mi casa, me desplazo en mi coche, que pagué a plazos porque otra entidad financiera me prestó el dinero, que, gracias a Dios, pude devolver en unos cuantos años, pagando los intereses correspondientes.
3. Además, pongo gasolina en la gasolinera de siempre, que es de un señor que también se pasó por la caja de ahorros de San Quirico para instalarla.
4. La gasolina que me ponen, que es de una marca determinada, la ha suministrado una petrolera gorda que debe de tener préstamos hasta la coronilla. Préstamos en los que, por supuesto, no ha intervenido la caja de ahorros de San Quirico, porque, si interviene, se le atraganta el préstamo y hace primero suspensión de pagos, luego quiebra y, después, quiebra fraudulenta, y van a la cárcel todos los iluminados que hayan participado en esa operación.
5. Cuando por la mañana recibo el periódico *La Vanguardia* en casa, es también gracias a que alguien lo ha confeccionado. Eso ha sido posible porque otra caja de ahorros (a la de San Quirico se le habían quitado las ganas de hacer locuras después de la aventura con la petrolera) le dejó euros para que pagase al diseñador del nuevo formato y cambiase la maquinaria.
6. Es muy posible también que quien me trae *La Vanguardia* a casa lo haga utilizando una furgoneta financiada por alguna otra entidad financiera.

Como puedes ver, todo es de sentido común, aunque no reparemos normalmente en ello; en que todo lo que nos rodea funciona porque hay dinero circulando en forma de créditos (poca gente tiene tanto dinero como para poder montar un negocio, comprar una casa o un coche sin pedir ni que sea una parte prestada). Ese dinero es como el aceite que engrasa y permite que funcione toda la maquinaria económica.

>

El caso de mi «amigo» el engrasador

Hasta que mi amigo me habló de ello, la verdad es que nunca se me había pasado por la cabeza pensar en las entidades financieras como «engrasadoras». Es más, el concepto de «engrasador» nunca me había gustado, y menos desde que conocí a Isidro en una fábrica textil en la que hice prácticas en verano, hace ya unos cuantos años.

Isidro era un hombre de unos cincuenta años, delgado y muy simpático. Lo llamaban *el engrasador* porque se ocupaba del mantenimiento de la maquinaria. Debía de ser un mantenimiento de lo más rudimentario, pues siempre lo recuerdo con una aceitera colgada del cinturón y un martillo en la mano. Nos hicimos muy amigos. Un día, mientras nos comíamos el bocadillo de tortilla a media mañana (como puedes ver, a mí esto de los desayunos se me ha dado siempre muy bien), me explicó cuál era su horario: entraba todos los días a las cuatro de la mañana. A mí aquello me maravilló. Lo del bocadillo era a las diez, de modo que yo, inocente de mí, pensaba que a esas horas Isidro llevaba ya seis trabajando. Pero Isidro no tardó en desengañarme: sí, fichaba a las cuatro, pero de inmediato se iba a un colchón que tenía en un rincón del almacén donde no entraba nunca nadie. Allí dormía como un lirón (que debe de ser un animal bien perezoso) hasta las ocho, momento en que tomaba la aceitera y el martillo y empezaba a pasear por la fábrica, haciendo algo aquí y algo allí hasta la hora del almuerzo, a las diez. Luego seguía hasta el mediodía y se iba a casa.

Nunca he olvidado a Isidro *el Engrasador*. Por eso, cuando mi amigo empezó a hablarme de su teoría mi primera reacción fue de rechazo; hasta que comprendí qué quería decir.

Bien, ahora, con la crisis económica que nos ha caído encima, la verdad es que esto no se da tanto, porque precisamente una de las consecuencias de esa crisis es que la fuente del crédito se ha secado:

punteo.png Porque las entidades financieras no tienen dinero para prestar.

punteo.png Porque las entidades financieras, después de todo lo que ha pasado, no se atreven a prestar a nadie bajo ningún concepto.

Así nos luce el pelo. Porque si algo falla en las entidades financieras, nos falla a muchos de rebote.

El engrase a alturas macroeconómicas

Los ejemplos que te he puesto más arriba son muy caseros y podría habértelos contado en los próximos capítulos de microeconomía. Pero el funcionamiento es el mismo si remontamos un poquito más el vuelo. Te lo explico con otros ejemplos para que lo veas más claro:

Pensemos, por ejemplo, en Estados Unidos. Según he leído en el periódico quiere convencer a China para que aprecie el yuan, su moneda nacional. No le digo a mi amigo que también se llama *renminbi*, porque me dirá que ese nombre no es serio y entonces mis argumentos perderán fuerza.

China responde que sí, de acuerdo, pero que lo hará poco a poco. ¿Y por qué? Pues porque resulta que Estados Unidos le compra muchas cosas a China. Las compra porque son

majas, porque los chinos hacen las cosas bien, porque el servicio es bueno y porque el yuan está bajo. O sea, que por 1 dólar te dan muchos yuanes, y cuando los chinos aparecen diciendo que esto tan bonito vale tantos yuanes, el americano que se lo compra traduce a dólares y piensa «qué baratos son estos chinos». Eso al chino le gusta.

Al que no le gusta tanto es al americano que fabrica lo mismo que el chino y que intenta vender en dólares. Como no puede vender en su casa, porque el chino se le ha colado, se dice: «Pues nada, fastidiaré al chino vendiendo en China». Pero allí tampoco vende, porque quiere vender en dólares y el chino, para comprar en dólares, tiene que poner muchos yuanes y no le sale a cuenta.

Hay que leer y entender lo que se firma

Ya que estoy soltándote un buen rollo sobre las entidades financieras no puedo resistirme a contarte lo que me pasó hace un tiempo. Como bien sabes, tengo una cuenta corriente en la caja de ahorros de San Quirico, de la que un día me enteré que mi mujer no era titular y que sólo estaba «autorizada». Me pareció muy mal que así fuera y como quise que ambos fuéramos titulares, me fui a hablar con el director. Me dijo que se trataba de un tema muy difícil, por razones fiscales; no sé cuáles, pero en cuanto te nombran el fisco, te convencen de inmediato.

Por lo tanto, pensé que lo más práctico era cancelar la cuenta y abrir otra, tal como yo quería. Así se hizo. El director de la sucursal conectó la impresora, que empezó a escupir papel, tanto que pensé que se había estropeado y que no se pararía hasta que se acabasen las hojas. Pues no señor, aquello era el contrato: ¡doce páginas!

En contra de lo que aconsejo siempre a todo el mundo, firmé sin leer. Conozco al director desde hace tiempo y sé que es una buena persona y que no va a estafarme (conscientemente). Pero así no se hacen las cosas, porque si mañana me dijeran que le había donado graciosamente mi casa de San Quirico al presidente de la caja, no podría quejarme.

Hay que leer y entender lo que se firma

En definitiva, Estados Unidos le compra mucho a China y le vende poco. Importa mucho de China y exporta poco a China. Lo que traducido significa que gasta mucho dinero en China y trae poco dinero de China. Esa diferencia entre exportaciones e importaciones es lo que se llama *balanza comercial*. Si las exportaciones son mayores que las importaciones, como es el caso de China, esa balanza comercial es positiva, o sea, tiene superávit; y si es al revés, la balanza es negativa y hay déficit.

¿Qué pasa cuando hay déficit?

Cuando se saca del bolsillo más de lo que se ingresa en ese mismo bolsillo, la solución es muy simple: o acudir a los ahorros o pedir prestado.

En el caso de Estados Unidos, ¿sabes quién está dispuesto a prestarle dinero? Sí, sí, quien estás pensando: ¡China!, que gracias a que el yuan está un pelín escuchimizado les vende mucho, les compra poco y encima, les presta dinero para que le compren más. En mi tierra, y creo que en cualquier otro sitio, a eso se le llama hacer un negocio redondo.

Aunque si piensas que «menudos pringados esos americanos», vete con cuidado, porque aquí en Europa, y particularmente en España, tampoco podemos decir que la

situación sea miel sobre hojuelas. China también nos presta sus yuanes y nos vende un montón de cosas.

Por lo tanto, ya ves lo que es esto de la economía, que en un pispás nos vamos de la cocina del restaurante a las relaciones comerciales entre China y Estados Unidos. Porque, aunque distingamos entre macroeconomía y microeconomía, todo es lo mismo. Y si el engrase del que depende todo se estropea, como ha pasado ahora, pues apañados vamos: se para el mundo; lo que me recuerda aquello que dijo no sé quién hace tiempo: «¡Qué paren el mundo, que me bajo!». En realidad ya puedes bajarte, porque se ha parado de verdad.

Vamos a hablar de los banqueros

Es el turno de hablar de las entidades financieras. Por ahí a lo mejor oyes que les tengo manía y que tengo una visión reduccionista de ellas. Y hago aquí un inciso: la primera vez que oí eso del reduccionismo se lo agradecí muchísimo a mi amigo Alberto, que es quien me lo soltó, porque supongo que lo que quería decir es que soy un poco simplón, pero como utilizó su amabilidad de siempre, todos contentos.

La verdad es que a los bancos y cajas de ahorro no les tengo manía; sólo la justa. Por otro lado, comprendo a los banqueros. Son gente que trabaja con materia prima, como cualquier otro hijo de vecino. También mi amigo compra cosas para la construcción y luego las vende. Si lo hace bien, gana unos euros de manera honrada que le sirven para que sus empleados vivan, él viva y a final de año pueda dar a todos una paga extraordinaria.

La materia prima de los financieros es el dinero y con ella han de hacer como todo el mundo que tiene un trabajo: acumular mucha de esa materia prima y sacarle el máximo partido posible. Ambas cosas están bien, a no ser que hagan tonterías o bellaquerías. Las mismas tonterías o bellaquerías de las que te hablaré en el capítulo 14, porque, aunque tengo amigos que trabajan en entidades financieras —y no se trata de perder amigos con lo escasos que van hoy—, no me duelen prendas en reafirmarme en mi idea de que casi todas las entidades financieras del mundo tienen la culpa de lo que ha pasado.

Sí, los bancos hacen falta

Dicho esto, también hay que decir que sí, que los bancos hacen falta. Como has podido ver a través de la teoría del engrase, son el vehículo a través del cual el dinero que ingresamos en ellos llega a más gente. Gente que, gracias a eso, podrá pedir créditos con los que abrir o ampliar más negocios. O remozar el cuarto de baño en la propia casa, para lo cual también hará falta contratar a un albañil y comprar unos materiales que vende alguna empresa. Con esos movimientos se crean la riqueza y la prosperidad de un país, pues el dinero va de un sitio a otro y comprando y haciendo negocios va también a las arcas del Estado, que luego puede invertir en muchas cosas útiles, como la sanidad, las pensiones para los mayores, la ayuda a los desempleados o la educación.

Todo eso, mal que nos pese, es gracias a las entidades financieras, esas que hace unos años eran lo más guay del territorio nacional y hoy son los bichos más despreciables a los que nadie quiere saludar. Pues ni tanto ni tan calvo.

Capítulo 9

La economía que cabe en el bolsillo

En este capítulo…

- El mundo de la microeconomía
- La ley de la oferta y la demanda y el funcionamiento de los mercados
- Las ventajas para el consumidor de comparar diferentes opciones
- La empresa es necesaria para el buen funcionamiento del sistema capitalista

Después de remontarnos a las alturas de la macroeconomía, lo que toca es volver a poner los pies en el suelo. La excursión espero que te haya resultado interesante, sobre todo para entender un poco mejor el comportamiento de las grandes estructuras económicas y ver que, en el fondo, se trata sólo de una cuestión de escala. Por

supuesto, el tamaño lo complica todo y facilita que entren en escena palabrejas que dan un toque de distinción en las reuniones, aunque detrás de ellas (¿o no será de quién las dice?) sólo haya aire.

Pues bien, en los siguientes cuatro capítulos vamos a acercarnos a una economía más cercana a la cotidianidad, a esa que nos afecta a ti y a mí como particulares, y a lo que tenemos más cerca, esto es, a las empresas.

El loro y los economistas

¿Qué tenéis en común tú y una empresa? Pues la búsqueda eficiente de la felicidad. No te rías; las empresas también son felices, o al menos sus dueños lo intentan gracias a algo que se llama *beneficios*, esa «ganancia económica que se obtiene de un negocio, inversión u otra actividad mercantil», como lo define mi querido diccionario de la Real Academia Española. En tu caso no se tratará tanto de beneficios como de maximizar lo que tengas a tu alcance, a fin de que tú y los tuyos podáis vivir un poco mejor.

Seas particular o empresario, esa forma de maximizar los bienes se consigue gracias al modelo de *la oferta y la demanda*, el verdadero meollo de todo esto de la economía.

El tema es tan importante que, si sólo pudieras aprender una cosa en materia económica, te diría que te estudiases bien este capítulo. ¡Eso sí, menudo fracaso para mí si después no lo entiendes!

Pero no te preocupes. He recuperado todas las servilletas que a lo largo de estos años he ido llenando sobre esta idea, las he discutido con mi vecino, que como buen empresario de esto sabe un rato, y espero que te sirva de ayuda.

Aunque ya te avanzo que si bien la oferta y la demanda explican todo lo referido al mercado, la economía, y con ella la vida, no es sólo mercado. No hace mucho, en el curso de unas conferencias, un señor se me acercó y me dijo algo que me hizo cierta gracia: «Señor Abadía, lo que ha dicho ha estado muy bien, pero a mí esto de la economía me sigue pareciendo una besuguez. A veces pienso que si a un loro se le enseñan las palabras “oferta” y “demanda” ya se convierte en un economista». El sarcasmo era evidente, pero luego me enteré de que no era de cosecha propia, sino que el historiador Thomas Carlyle (sí, el mismo personaje de la «economía, ciencia funesta» de quien te hablé en el capítulo 1) ya había dicho algo parecido allá por el siglo XIX.

El funcionamiento de los mercados

Antes de hablar de la oferta y la demanda en sí no estará mal mirar el escenario en el que todo el proceso tiene lugar. Ese espacio no es otro que el *mercado*, otra palabra fetiche que el loro de Carlyle podría aprenderse si quiere presumir aún más de economista. De él (del mercado, no del loro) ya te hablé un poco en el capítulo 3. Y allí te lo definía

como «un ente especializado en producir cosas por las que la gente está dispuesta a pagar». Por supuesto, puede ser el mercado de barrio al que vamos semanalmente, pero puede ser también algo que no tiene un sitio concreto. Que se da, por ejemplo, en el ciberespacio, ese lugar del que todo el mundo habla pero que a mí sigue pareciéndome cosa de magia.

Pues bien, sea ciberespacial, virtual o de los que se pueden pisar con los pies, todos los mercados funcionan a través de la susodicha ley de la oferta y la demanda.

Dos son los actores principales de este modelo:

> ✔ Los **vendedores**, que tienen a su cargo la oferta.
>
> ✔ Los **compradores**, que se ocupan de la demanda.

Su interacción pone en marcha el mecanismo económico, empezando por los bienes y servicios que se producen y el precio al que se venden.

El deseo de comprar

Aquí y en Indochina (que ahora no se llama así, pero que está lo suficientemente lejos como para que la frase tenga más impacto), la gente quiere comprar. Y la gente somos nosotros, las personas, los individuos. Y queremos cosas concretas, bien porque

nos hacen falta o porque queremos darnos un caprichito, que de vez en cuando viene bien.

Pues bien, los economistas se fijan en esas cosas que queremos. En esas cosas concretas, en la cantidad que queremos y, muy importante, en la cantidad que podemos pagar al precio que las ofrece el mercado. Todo en función de tus ingresos y tus preferencias.

Y, ahora, un principio básico: los precios tienen una relación inversa con la cantidad demandada. Así, cuanto más alto es el precio menos cantidad de lo que sea ese producto pedirá la gente.

El consumidor sabe lo que quiere y sabe también que no hay nada gratis. Por lo tanto, tiene que rascarse el bolsillo, porque los bienes y servicios son costosos de hacer; y si además exiges que te ofrezcan lo que quieres, más aún.

>

Vender hamburguesas como turbinas

A mí me gusta el refranero porque en él se encuentran verdades como templos, expresadas de la forma más genuina y directa posible. Es el caso de uno de los dichos que más me gustan, que es el que reza «Zapatero a tus zapatos», ¡y que nadie piense que es una indirecta al expresidente José Luis Rodríguez Zapatero! En absoluto.

¿Y por qué traigo ese refrán a colación? Pues porque siempre que hablo de empresas y de lo importante que es que sepan lo que van a producir, cómo lo van a

hacer y a qué público lo van a dirigir, me acuerdo de lo que nos pasó hace ya muchos años en una firma en la que estaba de consejero. Decidimos montar una cadena de hamburgueserías, conseguimos una franquicia importante y nos lanzamos al ruedo con toda la ilusión del mundo. Pero lo que nosotros sabíamos hacer, y muy bien por cierto, eran grandes bienes de equipo: turbinas, calderas; y de hamburguesas no sabíamos nada de nada.

Ese debió de ser el motivo de que el nuevo negocio acabara como el rosario de la aurora. Uno de los consejeros lo dijo claramente después de que perdiéramos unos millones (de pesetas, gracias a Dios): «Es que nosotros queremos hacer los bocadillos como las turbinas; y no nos salen». Así es: a la hora de montar una empresa no hay que improvisar nunca, sino saber muy bien el terreno que se pisa.

Sin el consumidor no funciona nada

Una cosa está bien clara: son los deseos humanos los que mueven la economía. Me dirás que también las empresas tienen algo que decir en esto y es verdad, pero piensa una cosa: las empresas no producen a la buena de Dios, dejándose llevar por una inspiración que las envíe a vender neveras con destino a Groenlandia. Es más, si los esquimales no consumen neveras, ten claro que las fábricas esquimales no producirán nunca neveras. A no ser que las hagan para exportarlas a otro sitio en el que tengan muchísima aceptación y se vendan como rosquillas.

En el fondo, no te digo nada que no sepas ya. Las fábricas producen aquello que saben que se va a vender. A veces se pueden equivocar, porque no son entes perfectos ni mucho menos (tendemos a olvidar que al frente de ellas hay personas como tú y como yo), pero no invertirán tiempo, dinero y esfuerzo en hacer algo que luego la gente no quiera comprar.

No podemos comprarlo todo

Hoy día hay infinidad de cosas que se pueden comprar y todo a nuestro alrededor es un estímulo constante para que gastemos dinero; a lo mejor en cosas que luego van al trastero porque no sirven para nada, y por las que la mujer nos echa una bronca de varios quilates, o en cosas que nos apetecen mucho y nos hacen muchísima falta. Los escaparates, la publicidad en radio, prensa y televisión, los anuncios de las calles y los autobuses, los rótulos luminosos. Todo nos incita a comprar y gastar.

Por supuesto, no podemos comprarlo todo, ya que aunque quisiéramos, nunca tendríamos dinero suficiente ni espacio donde guardar todo lo adquirido. Ni siquiera Bill Gates con todos sus millones y millones de dólares podría darse ese gustazo.

Una cosa está clara, y es que no vamos a amargarnos por no poder tener todo lo que queremos. Por eso la solución es escoger aquellos productos o bienes que más contribuyen a nuestra

felicidad, entendida esta también como sinónimo de *necesidades*. Simplemente decidimos cómo gastar mejor los ingresos limitados de que disponemos, y decidimos no sólo lo que vamos a comprar, sino también cuántas unidades de cada cosa.

Comparar es un buen consejo

¿Cómo decidimos qué comprar? Un factor esencial que nos ayuda a escoger entre una cosa y otra es la utilidad, de la que ya te hablé en el capítulo 2. Fíjate también que he dicho *escoger*, y esa palabra lleva implícita otra, que es «comparar», porque detrás de toda selección hay una comparación previa. Comparamos:

- ✔ **Precios**, incluso si fuéramos Bill Gates o, lo que es lo mismo, un millonario responsable que no tira su dinero.
- ✔ **Beneficios**. Por ejemplo, si tengo 20 euros, ¿qué compro? ¿Una camisa de color salmón que hace juego con mi última corbata o una botella de un vino que me han recomendado unos amigos? Son cosas muy diferentes, sí, pero las comparo y, según la promesa de felicidad que me proporcionen en ese instante, me decidiré por una u otra.

Por otra parte, los economistas, y aquí hay que darles la razón, afirman que la gente se aburre incluso con aquellas cosas que le gustan a rabiar, en cuanto dejan de ser algo especial. Un ejemplo sencillo: a mí me encanta la cerveza; pues bien, si

me tomo una me sabe, sin lugar a dudas, deliciosa, y más todavía si hace un día caluroso como esos que a veces nos toca soportar en Barcelona. Es más, hace tanto calor que decido tomarme otra cerveza. Por supuesto, está buena, pero el efecto ya no es tan magnífico como el de la primera. Si me tomo una tercera, ya creo que el mareo no me permitirá disfrutarla como se merece. Y con una cuarta, creo que tendrán que llevarme a casa o apañarme una mesita en el bar para que duerma la mona. De acuerdo, la cerveza tiene alcohol y se sube a la cabeza. Pero si en lugar de ella te digo que pienses en un pastelito de chocolate, ¿no te cansará comerte unas cuantas porciones? El placer inicial se acabará convirtiendo en hartazgo y casi en sufrimiento.

Pues bien, a esto tan lógico los economistas le han puesto un nombre asombroso: *utilidad marginal decreciente*. De ello ya te hablé un poco en el capítulo 2 a la hora de analizar el papel de los consumidores. Lo más increíble es que incluso se han hecho cálculos para estudiarlo, pero la verdad es que en este caso basta aplicar el sentido común y ese concepto de *utilidad* entendido como «aquello que me hace feliz». Por ejemplo, tomarme una cervecita bien fresca en una terraza de verano.

La empresa, el corazón del capitalismo

El consumidor compara, decide y compra unos determinados bienes y servicios. Pero alguien tiene que procurárselos y ese alguien responde al nombre

de *empresa*. A no ser que te lo produzcas tú mismo (y aun así tendrías que abastecerte de herramientas o materias primas que otros producen), todo lo que comes, bebes, vistes, usas o conduces está producido por algún tipo de empresa.

Hacen falta empresarios

Cuando veo empresarios que salen en los periódicos pienso si son empresarios de verdad o sólo directivos, que tampoco es una vergüenza. En el fondo, lo que diferencia a uno y otro no es sólo que el empresario se juega su dinero, sino que lo haga de una forma sostenida en el tiempo. No sólo hay que poner en marcha muchas empresas, sino que no hay que dejar de hacerlo.

Yo, que soy un poco simplón, pienso que lo importante para un país es que tenga muchos empresarios grandes, medianos y pequeños que sepan dónde está el negocio y que se la jueguen; que sepan que los gastos fijos pueden llevarte a la ruina; que, como dicen en Cataluña, «vayan a por la pela» (y ahora por el euro) y tengan beneficios y creen puestos de trabajo (los justos, ni uno más ni uno menos). Cuando se dice que España ha crecido un x por ciento quiere decir que la riqueza de España ha crecido porque los empresarios han sabido crear riqueza.

De esto la verdad es que puedo hablar un poco. He sido consejero de varias compañías durante mi carrera profesional y, lo más importante de todo, he estado en contacto con empresarios de los de verdad, de los que arriesgan su dinero para hacer

algo útil, dar trabajo y poner su granito de arena para que este país funcione un poquito mejor. Uno de ellos, sin ir más lejos, es mi vecino de San Quirico, que por lo que explico en estas páginas parece que se pase el día desayunando conmigo, pero lo cierto es que es un empresario como la copa de un pino. Alguien a quien, aunque ya no conduce los camiones para llevar los ladrillos, no le importaría volver a hacerlo si hiciera falta; alguien, en suma, que trabaja de lo lindo, diez, doce y las horas que haga falta para que todo funcione.

Por lo tanto, si a la hora de hablar de las empresas me remito a él y lo pongo como ejemplo de mis explicaciones, espero que sepáis comprenderme.

Una empresa es un conjunto de personas

Quizá la definición de empresa con la que he encabezado este apartado te decepcione un poco. Pero, a mi entender, una empresa es eso tan simple: un conjunto de personas. Ojo, no de *unidades productivas* como tanto les gusta decir a los economistas en lo que a mí me parece una auténtica aberración. Porque el trabajo lo hace una persona, no un robot. En el caso de un robot, si durante una temporada no trabaja se sustituye por otro y ni se nota. En el caso de una persona, también se puede reemplazar por otra, pero se nota, porque, aunque tenga la misma formación, la misma edad, la misma altura, la misma masa corporal y, además, sea su hermano gemelo, lo hará distinto.

Cada persona aporta su personalidad. Cuando Jaume, mi amigo camarero, está enfermo, lo sustituye otro que lo hace muy bien, que es muy majo y educado; pero no es Jaume, y se nota. Y cuando a la presidenta de la compañía x la sustituye durante una temporada otra señora, tan lista, tan preparada y tan trabajadora como la titular, se nota. Porque todos somos distintos; ninguno absolutamente inútil, ninguno despreciable. Todos mejorables y todos irrepetibles, gracias a Dios, porque si no, esto sería aburridísimo.

Es más, estoy convencido de que si un empresario considera a sus trabajadores como unidades de producción, su empresa irá de distinto modo que si piensa que las personas son eso: personas. ¡Casi nada! Eso por no hablar de que el modelo de «persona = unidad de producción» me parece tan anticuado que juraría que era el que estaba de moda en el Pleistoceno, que, por lo que he leído, fue la sexta época del período Terciario, que abarca desde hace dos millones de años hasta hace sólo diez mil. El modelo «persona = persona», en comparación, es mucho más sofisticado y completo que el otro, que debería estar ya arrinconado y lleno de telarañas.

Dos tipos de personas

La empresa la forman personas, sin duda, pero estas personas se pueden dividir en dos grandes grupos:

- ✔ **Las que trabajan dirigiendo esas empresas, ya sea como empresarios o**

como directivos, y que están en esas asociaciones que la gente llama *patronales*, que es un nombre rancio y pasadísimo de moda, que se utilizaba cuando había un patrón que sacaba brillo a su reloj de oro mientras daba unos duros a sus obreros. El último patrón así falleció hace ya bastantes lustros y si queda alguno todavía, que se convierta rápido.

✔ **Los que trabajan en esas empresas, en puestos que no son de dirección**; lo que la gente llama *trabajadores*, nombre rancio y pasadísimo de moda, cuando los obreros recibían los duros extras que les daba su patrón. Dicen que estos señores están representados por los sindicatos, algo de lo que ni mi amigo de San Quirico ni yo estamos muy seguros.

No es tan tonto como parece

Si eres empresario o jefe en alguna empresa, a lo mejor te conviene leer esto. Antes de convertirme en gurú de la economía (quién me lo iba a decir a mí) hablaba bastante con gente de empresa; y sigo haciéndolo, incluso más que antes. Pues bien, muchas veces me encuentro con lo mismo: con jefes que piensan que todos sus empleados son unos inútiles. De ahí que se pasen el día vigilando a sus subordinados, sin dejarles vivir en paz y amargándoles la vida; y, de paso, amargándosela ellos también.

Las consecuencias son inmediatas: una baja de rendimiento enorme por parte de los trabajadores. Porque, ¿para qué van a trabajar si hay un señor que

los vigila por encima del hombro para indicarles triunfalmente que *vurro* se escribe con *b*?

Ese empleado está deseando que llegue el viernes por la tarde, porque ve el lunes como algo lejanísimo y siempre con la esperanza de que durante el fin de semana el jefe agarre una gripe que lo deje tumbado unos cuantos días.

Pues bien, creo que es importante que los empleados tengan derecho a equivocarse. Como nos hemos equivocado tú y yo (y en mi caso, con alguna frecuencia). Tienen también derecho a ser felicitados cuando lo hagan bien, y ayudados y corregidos cuando hagan algo mal, sabiendo que ayudar significa *ayudar* y corregir no es lo mismo que decir «¡Ya te pillé!» y acto seguido pegar una buena bronca.

Nadie es tan tonto como parece. Y quizá el problema sea de los que, como jefes, no hemos sabido sacar de esa persona todo lo bueno que seguro atesora. Por eso, cuando oigo a esos directivos quejarse de que todos los trabajadores les funcionan mal, me resulta inevitable pensar: «¿Y si el tonto no es quien lo parece? ¿Acaso ese listo, listísimo, que se rodea de tontos, tontísimos, no será más tonto que todos ellos?».

Hay que evitar la caricatura del empresario

Es una realidad: los empresarios no gozan de la mejor de las imágenes. A este respecto siempre me acuerdo de un señor que una vez me definió a los empresarios como «depredadores carroñeros que suelen unirse al gran depredador; este quizá tenga más hambre que el primero, y también más vicios, por lo que es de las especies más dañinas».

Los comentarios sobran. Pero lo peor del caso es que está justificado por algunos ejemplos concretos, como el de esos empresarios especialistas del pelotazo que tanto han ayudado a hundir la economía al tiempo que se llenaban los bolsillos. Esos empresarios, que no se merecen el nombre de empresarios:

- ✔ Piensan que como a ellos se les ocurrió un negocio, los demás son unos desgraciados.
- ✔ Piensan que esos desgraciados sólo tienen derecho a cobrar lo menos posible, porque para eso ellos son los jefes, los amos, los que pusieron el dinero.
- ✔ Piensan que el horario de esas personas debe ser el que cada día les apetezca a ellos, en función de la hora de sus siestas, de si están de buen humor a las nueve de la noche…
- ✔ Piensan que si las cosas van bien es gracias a ellos y si van mal es culpa de los demás.
- ✔ Piensan que los demás les engañan siempre, que nadie juega limpio y si alguien hace algo bien, tienen un violento ataque de celos y se lo cargan, porque ¿a quién se le ocurre tener ideas?

Alguien así no es un empresario, sino un depredador —o sea, uno que «roba o saquea con violencia y destrozo»—. Si además es carroñero —o sea, «persona ruin y despreciable»—, tampoco es empresario. Es simplemente un tío ruin y despreciable.

Por lo tanto, urge conseguir que el empresario esté bien visto y que esa definición sea sólo la opinión de un señor y no la realidad. Y para que no sea la opinión generalizada hemos de conseguir que el empresario no sea eso, sino alguien que:

> ✔ Se juega su dinero.
>
> ✔ Se rodea de la mejor gente que puede.
>
> ✔ Respeta a los que trabajan con él.
>
> ✔ Da ejemplo con su trabajo y su dedicación a los demás.
>
> ✔ Forma un equipo, remunera bien a sus empleados y hace las reservas necesarias para que la empresa vaya bien, sin llevarse el dinero a casa en forma de dividendos enloquecidos.

Ese es el modelo de empresario que debemos perseguir, el de alguien que muchas veces duerme mal porque sabe que se juega su patrimonio y que hay bastantes familias que dependen de que él acierte. De esos, necesitamos muchos y muy buenos. Porque sin ellos no hay empresas. Y si no hay empresas, no hay puestos de trabajo para todos los que no son empresarios.

Una definición un poco más completa

La disquisición sobre lo que debe ser un empresario nos ha devuelto a las empresas. Que es

precisamente de lo que quería hablar. En concreto, quería proponerte que tiráramos un poco más del hilo de esa definición de empresa apuntada un poco más arriba. Si lo hacemos así, nos sale que una empresa es:

> ✔ Un grupo de personas organizadas de una determinada manera.
>
> ✔ Que ponen en juego dinero y trabajo haciendo una actividad determinada.
>
> ✔ Para ganar la mayor cantidad posible de dinero.
>
> ✔ De forma responsable y sin dañar al prójimo (lo que suele llamarse «socialmente responsable»).

O, dicho en las palabras de mi amigo sobre su propia empresa: «gente matándose a trabajar doce horas al día para poder llegar a fin de mes».

¿Y si damos un paso más? Vamos a intentarlo; seguro que nos queda una definición para chuparse los dedos, y todo el mérito, si lo hay, será de mi amigo de San Quirico. Vamos allá. Una empresa es una cosa (él nunca ha sido muy preciso, hay que reconocerlo):

> ✔ Creada por una persona que tuvo la idea de fabricar un chisme o dar un servicio que le pareció que podía interesar a la gente.
>
> ✔ Ese individuo convenció a otras personas para que pusieran dinero, porque él no tenía todo el que hacía falta.

- ✔ Esas personas contrataron a otras personas para que trabajaran a diario en esa empresa, porque los que habían puesto el dinero no sabían nada de aquello y, por lo tanto, eran incompetentes y el que había tenido la idea era incapaz de llevarla a la práctica solo.

- ✔ Cuando empezaron se dieron cuenta de que necesitaban comprar materias primas y se las compraron a varias empresas —creadas también por personas y no por unidades de producción—, en las que otras personas habían puesto dinero, otras personas trabajaban dirigiendo y otras trabajaban produciendo.

- ✔ Una de las materias primas era el dinero. Por eso fueron a una empresa a la que llaman *banco* o *caja de ahorros*, creada por una persona, en la que pusieron dinero otras personas… Y ese banco o esa caja les dejó dinero. «Dejar» quiere decir aquí que tenían que devolverlo al cabo de un tiempo. Por eso a mi amigo le gusta decir que el banco o caja les alquiló el dinero durante una temporada, cobrándoles el alquiler en forma de intereses y comisiones.

- ✔ Una vez fabricados los chismes, se los vendieron a unas tiendas que, en realidad, no eran más que otras empresas en las que se había producido el mismo ciclo: el que tuvo la idea, el que puso las perras…

- ✔ Esas tiendas vendieron esos chismes a personas que pasaban por la calle. Y esas personas los compraron porque pensaron que esos chismes les irían bien.

Como has podido ver, a fin de cuentas siempre se trata de personas.

Y a ti, como persona que eres, ¿se te ha ocurrido alguna vez montar tu propia empresa? Si quieres, te ayudo a ello. Sólo tienes que pasar página y empezar a leer el próximo capítulo. Si ni se te pasa por la cabeza hacerte empresario, pero quieres saber algo más del funcionamiento interno de una empresa, te invito a hacer lo mismo. Quién sabe, a lo mejor cambias de opinión y te unes al club de los empresarios.

Capítulo 10

Vamos a montar una empresa

En este capítulo…

- Conocer los grupos de personas que forman una empresa
- Cómo se funda una empresa
- Un ejemplo práctico del plan de tesorería
- El activo y el pasivo

Olvídate por un momento de la situación de crisis tan brutal por la que estamos pasando, que es para desanimar a cualquiera. Como todas las crisis, es inevitable, pero ese no es el tema ahora; de cómo podemos hacer para superar esta crisis lo antes posible ya te hablaré en la parte IV de este libro. Aunque ya te avanzo que una de las soluciones es precisamente que haya más empresas.

La pregunta ahora es: ¿has pensado alguna vez en hacerte empresario? Por favor, no te imagines a un señor gordo encendiéndose un habano con un billete de 100 euros o de 100 dólares. Eso no son empresarios, son sólo caricaturas. Además, empresario no es sólo el que tiene una gran fábrica con miles de obreros, sino también el que tiene un pequeño bar o una frutería, a veces sin empleados; o sea, que aquí entran también las pymes, las pequeñas y medianas empresas.

Por lo tanto, a lo mejor también tú eres una persona con iniciativa a la que le gustaría probar suerte en este campo. No te preocupes tanto por el dinero en un primer momento. Muchas veces, cuando a alguien se le ocurre algo, oigo decir: «Pero para eso hace falta mucho dinero». En esas ocasiones me apetece preguntar: «¿Cuánto?». Porque si consigo traducir el «mucho» al «cuánto», igual me resulta más fácil conseguirlo. ¿Lo habías pensado alguna vez así?

Pero vamos a entrar ya en faena y a meternos con algunas cosas de la empresa por si acaso te apetece intentarlo.

Quiénes forman parte de la empresa

Seguro que ya lo sabes, pero vamos a detenernos un momento en ver quiénes forman parte de una empresa. Da igual que sea grande o pequeña, en ella siempre hay personas que se ocupan de diversas cosas:

punteo.png Los que han puesto las perras, llamados a veces los *cochinos capitalistas*. O sea, el Banco de Santander, por ejemplo, Emilio Botín y yo, porque yo tengo cien acciones del Santander —don Emilio tiene más— y me interesa que el Santander vaya bien. Tanto don Emilio como yo podríamos haber guardado esas perras en el colchón, pero no lo hemos hecho.

punteo.png Los señores que los de las perras hemos contratado para que dirijan la empresa y les den muchas perras. En este apartado es obligatorio que estos señores sepan del negocio y sigan aprendiendo. No se admiten aficionados ni gente que «ya sabe de todo».

punteo.png Los señores que los que dirigen han contratado para que les ayuden a hacer el trabajo. Por ejemplo, los empleados de la caja de ahorros de San Quirico, que también tienen que saber del negocio y continuar aprendiendo. En este caso, tienen que conocerlo muy bien, porque deben explicarlo al señor de la calle que acude allí.

Toda esta gente va en el mismo barco y, por lo tanto, a todos tiene que interesarles que aquello funcione bien.

Todos queremos cobrar

En la empresa, por supuesto, todos han de cobrar:

punteo.png **El que ha puesto las perras**, porque podía haberlas puesto en otro lado y el directivo de turno y los empleados de turno se hubieran quedado sin empleo. Además, porque, igual se me ocurre comprar unas acciones de empresas que cotizan en bolsa y yo quiero que me den dividendos, porque si no las venderé y me llevaré mi dinero a otra empresa. O sea que aquí capitalistas somos muchos, y no sólo esos señores que llevan chistera, cadena, reloj de oro y fuman puros.

punteo.png **Los que dirigen esa empresa**, tienen interés en que vaya bien, porque así ellos cobran, salen en el diario económico *Expansión* y van ganándose un prestigio para que, cuando los echen o se cansen de ellos, los fichen en otra empresa.

punteo.png **Los que trabajan en esa empresa como empleados y no dirigen**. No dirigen oficialmente, porque en las empresas casi todos dirigen. Una secretaria dirige a otras dos, no porque tenga el cargo de directora de

secretarias, sino porque lleva más años, porque es más lista o porque hace las cosas mejor y es un poco mandona. Y un obrero manda a un aprendiz, aunque no sé si todavía existen aprendices, o manda a los obreros más jóvenes, a los que enseña los trucos que ha aprendido durante su vida. Todos, pues, dirigen más o menos.

Yo quiero trabajar con tíos majos

A lo largo de mi vida he tenido oportunidad de ver no sé cuántos *currículum*. En ellos se describe con detalle y algún que otro adorno lo que ha hecho esa persona en su vida. Según las modas, empiezan por el principio (por lo primero que hizo esa persona) o por el final (lo último que ha hecho). Si no han acabado la carrera, dicen que tienen «estudios de». Si no saben inglés, dicen que tienen el nivel X. Si no lo hablan, dicen «Inglés, leído». Y siguen describiendo sus logros, siempre desde su punto de vista, claro, y sin ninguna originalidad: «Orientación a resultados, empatía, visión estratégica». A veces también incluyen sus aficiones: «Esquí, *mountain bike*, música clásica».

Pero nunca me he encontrado con alguien que ponga lo que yo más valoro: que aquel ciudadano sea un tío majo. Seguramente, porque debe de ser difícil decir «Soy un tío majo» o porque a muchos una frase así no les diría nada.

Pero yo creo que es algo fundamental. En los años que di clase en el IESE traté con muchos alumnos. Algunos, no majos, no, sino majísimos. Curiosamente, no eran los más brillantes. A veces, tampoco los más trabajadores, pero cuando se trataba de calificarlos, yo dejaba aparte las notas que había ido tomando sobre ellos, apartaba los exámenes, cerraba los ojos y me preguntaba: «¿Ficharías a este para tu

empresa?». La respuesta salía de forma automática: *sí* o *no*. Si era *sí*, aquella persona obtenía la nota más alta.

¿Y por qué te cuento todo esto? Pues porque necesitamos tíos majos. Es una necesidad nacional, en las empresas, en las familias, en los partidos políticos, en los pueblos, en las ciudades, en los equipos de fútbol; personas a quienes se les entienda cuando hablan, no personas que dicen palabras y frases extrañas, seguramente porque no saben de aquello de lo que están hablando. Personas fiables, de los que llaman al pan, pan, y al vino, vino; y que cuando dicen sí es SÍ y cuando dicen no, es NO.

Por lo tanto, y una vez más, a todos nos interesa que las empresas funcionen.

El objetivo es ganar dinero

Para que todos cobren y la empresa vaya bien hay que ganar dinero, mucho, cuanto más mejor, y hacer que se reparta bien. Que todos se enteren de que es bueno que se gane dinero. No es un secreto. Lo dice mi amigo de San Quirico y lo dice cualquier persona con sentido común.

No sólo eso; la empresa también debe obrar con decencia. O sea:

punteo.png Si vende un producto. Debe ser bueno.

punteo.png Si da un servicio. Debe ser bueno.

punteo.png Si el producto es barato, *baratamente* bueno. Si lo quieres en un plano más técnico: la relación calidad-precio debe ser la adecuada.

punteo.png Las ganancias de la empresa deben distribuirse bien.

punteo.png En la empresa todos tienen que estar tranquilos.

Por supuesto, todo esto no garantiza que haya beneficios, pero es un primer paso. Porque si estos puntos no se cumplen, seguro que no los habrá.

Te preguntarás cómo empezar si en algún momento te decides a crear una empresa. Pues estos son los primeros pasos:

punteo.png Saber qué quieres vender y cuál será tu público.

punteo.png Saber cómo fabricar ese producto o ese servicio.

punteo.png Establecer un plan de tesorería.

>

Una buena idea vale más que una gran inversión

Por más que digan los economistas, el que una empresa funcione o no es un misterio. Eso sí, hay una cosa clara: no se trata sólo de trabajar más, sino de trabajar mejor y de inventar cosas que a la gente le gusten. Si se consigue esto último, estás a un paso de haber triunfado.

Te voy a poner un caso. Un día, una amiga me contaba que se había comprado una chaqueta y que, al llegar a casa, vio que tenía una etiqueta que decía que era una prenda *used*; como aclaración, el fabricante decía: «*Used*, tratamiento que se da a una prenda por el que las irregularidades de

color y de desgaste no deben tomarse como defecto, sino como un valor añadido a la prenda».

O sea, ese señor ha añadido valor a la prenda (y, lógicamente, la ha subido de precio), a base de romperla un poco, ensuciarla otro poco y cambiarle el nombre, que pasa de ser «un asco de chaqueta» a «una chaqueta *used*».

Aquí no ha hecho falta trabajar más horas ni invertir en maquinaria, nada. Simplemente ha hecho falta que un señor inventara lo del *used* y lo pusiera de moda. En esa empresa han aumentado la productividad; y, lógicamente, será bueno que los salarios se incrementen con ese aumento de productividad.

Vamos a ver cada punto de uno en uno, porque tienen su miga.

Lo que quiero vender y a quién

Para lanzar una empresa hay que tener, en primer lugar, algo que ofrecer a la gente. Ese algo puede ser un producto o un servicio:

punteo.png **Un producto** puede ser un paraguas plegable que cuando llueve cambia de color a medida que caen más gotas.

punteo.png **Un servicio** puede ser el de recogida de los niños de los colegios para evitar que el padre y la madre enloquezcan con los distintos horarios de esos mozalbetes.

Por consiguiente, esto es lo primero: saber qué quieres vender.

Y una vez eso, que parece una tontería pero está claro que no lo es, está decidido hay que pensar a quién quieres vendérselo.

Si volvemos a los ejemplos de producto y servicio, el paraguas de colorines irá dirigido a gente muy especial que pasea por las tardes por Madison Avenue, mientras que lo de buscar niños al colegio puede ser para gente muy normal, de todo tipo de clases sociales.

Lógicamente, el paraguas, cuanto más caro, mejor; mientras que lo de los colegios, cuanto más asequible a todo tipo de economías, mejor. De este modo habrás definido lo que quieres vender, el nivel de precios y tu público. Esto último, si te la quieres dar de enteradillo, recibe el nombre de *target*, pero yo tampoco me preocuparía mucho.

Cómo fabricar algo para venderlo

El segundo paso es saber cómo fabricar eso que se quiere ofrecer, que ya hemos visto que puede ser un producto o un servicio.

Si es un producto, puedo decidir entre montar una fábrica en un polígono industrial que hay cerca de San Quirico, que tendría la ventaja de caerme cerca de casa, o bien darme una vuelta por unos cuantos países de esos que fabrican muy bien y muy barato. Porque igual encuentro en Myanmar, la antigua Burma —que cuando yo era chaval se llamaba Birmania—, a un señor al que se le da estupendamente bien fabricar paraguas de colorines. Y, además, ese señor te sirve en quince días.

Por lo tanto, tendré que decidirme entre seguir en San Quirico o acostumbrarme a coger el avión para tan largas

distancias y pasar temporaditas en Rangún, la capital birmana, porque ese señor vive allí.

El plan de tesorería

Parafraseando al gran Sancho Panza, llegados a este punto, podríamos decir aquello de que «con el dinero hemos topado».

Aquí te voy a explicar algo que a mí siempre me ha ido muy bien y que se me ocurrió llamar *plan de tesorería a cliente cero*. Como todo lo que se me ocurre, supongo que ya estaba inventado hace muchos años, pero de todas maneras te lo explicaré.

A pesar de su rimbombante nombre, este plan no es más que una forma de averiguar en qué huerto nos metemos si durante un año no entra ni un solo cliente por la puerta, real, imaginaria o virtual, de nuestro negocio. Porque todos sabemos —sin necesidad de haber ido a la universidad— que el dinero puede ser que no entre, pero que salir, sale seguro. Vamos a verlo con la tabla 10-1:

tabla_10-1

Y así sucesivamente hasta llegar al mes doce y completar todo un año. Imagina que al acabar el mes doce lo que me queda es - 2400 euros. Eso quiere decir que si no entra ni un euro en la caja en el primer año, porque el producto es muy nuevo o porque el de Myanmar lo fabrica muy mal y de colorines en el paraguas, nada de nada, o porque aquel servicio tan maravilloso no le interesa a nadie, o por lo que sea, el 31 de diciembre han desaparecido los 400 euros con los que empecé el negocio y además debo 2400.

Ese es el momento en que debe reunirse el matrimonio y preguntarse: «¿Y si lo dejamos?». Aunque ese momento también se puede avanzar, porque si al cabo de seis meses me doy cuenta de que a la caja le están saliendo telarañas porque no entra nada, igual no espero a que acabe el año y nos hacemos esa misma pregunta. Cerramos el negocio y yo a vivir tan tranquilo, a lo Helmut, por supuesto no tirado en el suelo, pero sí en el sillón entregado a leer el periódico.

También puede ocurrir que sí, que haya vendido algo, pero que vaya a cobrarlo al año que viene. Pues entonces prolongo el plan de tesorería un poco hasta que entre ese dinero y otro dinero procedente de un pedido que está a punto de salir.

Aunque si quieres un buen consejo, no hagas mucho caso de los pedidos que están a punto de salir. No salen casi nunca. Por el contrario, aparecen pedidos insospechados que nadie esperaba. Eso es lo que, utilizando lenguaje futbolístico, llamaríamos «la grandeza de los negocios», y si quieres una mezcla de inglés y francés, la *business grandeur*, que en castellano quiere decir que no duermes pensando en el momento en que entrarán las perras en la caja, que buena falta hacen.

De dónde sale el dinero

En el caso que he puesto como ejemplo, si fuera mi negocio, partiría de 400 euros, compuestos por 50 que yo tenía ahorrados por si un día los necesitaba y 350 que me han dado dos amigos, buenas personas que se creen todo lo que les cuento, y un tío mío por parte de madre, al que le pasa lo mismo.

Ahora tengo que hablar con mi tío y mis amigos para saber si quieren ser *capitalistas* —si juegan, como yo, a ganar o a perder— o si quieren ser *prestamistas*, o sea, si lo que quieren es dejarme el dinero durante un tiempo determinado —seis años, por ejemplo— y con unas condiciones determinadas —interés del 4%, por ejemplo.

Esto es importante porque se contabiliza de forma distinta y porque tiene consecuencias distintas:

punteo.png Si eres capitalista y no hay beneficios, no cobras dividendos y tan contento. Mejor dicho, tan triste.

punteo.png Si eres prestamista, haya beneficios o no, el negocio te tiene que devolver el dinero en los plazos convenidos y con los intereses acordados. Si resulta que no puedo pagar, me tengo que *refinanciar*, palabra que le suena muy bien a mi amigo de San Quirico, pero que, según él, le ha hecho sufrir mucho, porque quiere decir que un crédito se paga con otro crédito.

Vamos a suponer que tanto mi tío como mis amigos no acaban de fiarse de mis intuiciones empresariales y quieren ser únicamente prestamistas. Entonces me quedo yo solo como capitalista. O sea, que tengo derecho a dividendos en caso de que haya beneficios y que decida repartir dividendos. Porque en este caso tienes que saber que cuando hay beneficios, una parte puedo llevármela yo a casa como *dividendos* y otra se queda en la empresa como *reservas*.

A la hora de contabilizar este cuento de los prestamistas y el capitalista hay que obrar tal como se resume en la tabla 10-2:

tabla_10-2

Veo que pones cara rara con estas nuevas palabrejas que han aparecido en escena; como mi mujer, que siempre se lee estas cosas antes de que se las envíe a mi editor. Ella, que tiene sentido común para dar y vender, también me dice que quizá debería explicar qué es eso del *activo* y del *pasivo*; y no le falta razón, por lo que me dedicaré a ello en este mismo capítulo.

Pero, de momento, sigamos con mi plan de tesorería, que si no acabaré por perder el hilo y ya falta poco para acabar esta explicación. En cuanto la acabe, te prometo que una de las primeras cosas que haremos será mirar esto del activo y el pasivo. Volviendo al plan, en él hay que poner lo que hay que pagar para amortizar los créditos de mi tío y de mis amigos, en el mes correspondiente; y los intereses, que también hay que pagarlos. No hay que poner, por ahora, mis dividendos, porque si no entra un chavo, no habrá dividendos. Cuando entre algo, ya hablaremos.

Cuidado con enamorarse del producto

Por supuesto, cuando montas una empresa tienes que estar convencido de lo que vas a ofrecer, porque si tú no crees en ello, difícilmente conseguirás que alguien crea. Eso está claro, pero lo mismo que te digo eso te digo también que no hay cosa peor que enamorarse del producto. Es decir, que pienses que lo del paraguas multicolor es la bomba. Pero si eres el único que piensa así en todo el mundo y no consigues vender ni un triste paraguas por mucho que caigan chuzos de punta, existe el peligro de que eches la culpa a las otras 6 999 999 999 personas que forman contigo la población mundial, de que digas que eres tan listo que los demás no te comprenden… Puedes hacer y decir muchas cosas, pero al final, ninguno de esos 6 999

999 999 te ayudará y los que te han ayudado querrán cobrar lo que te han dejado.

En resumen: si monto un negocio y en el primer año no entra nada, pero nada, me he metido en un agujero de 2400 euros más los 50 que puse, que se han perdido, más los 350 que me han prestado, que también se han perdido. Esa cantidad se la debo:

punteo.png 150 más intereses, a mi tío.

punteo.png 200 más intereses, a mis amigos.

punteo.png 2400 más intereses, a la caja de ahorros de San Quirico, a la que he conseguido convencer —iba a poner «engañar»— para que me prestase diciendo que con lo de los paraguas iba a forrarme.

Esto, en fin, es lo que he de tener en cuenta: que necesito 2800 euros para el primer año. Estoy dispuesto a perder lo que tengo (50 euros) y a endeudarme en 2750. Todo esto con las salvedades que he hecho antes: que puedo cerrar a mitad de año porque veo que el negocio no anda, que decido continuar porque tengo más moral que el Alcoyano…

El activo y el pasivo

Mi intención era seguir con esta empresa que hemos creado y, ante lo maravillosamente bien que nos va, ver qué hacemos. ¡Porque a lo mejor nos interesa venderla e irnos a las Bermudas!

Pero lo prometido es deuda y, por ello, haremos un alto en el camino, daremos tiempo a los paraguas para que se abran un hueco en el mercado y, mientras, nos fijaremos en el activo-pasivo. O lo que es lo mismo, te explicaré cómo se

organiza la contabilidad en el ámbito de la empresa. De la empresa o de nuestro hogar, porque la forma de llevar las cuentas en un sitio u otro es siempre la misma.

El balance de la empresa de mi amigo

Lo del activo y el pasivo no es difícil si se explica bien. Ese es precisamente el problema: muchas veces nos lo explican de una forma alambicada. Mi vecino de San Quirico, por ejemplo, así me lo reconoció una vez: «Me gustaría enterarme de eso del activo y el pasivo, pero es que siempre que el contable de casa me lo explica lo hace de forma que no le entiendo». Espero tener más suerte que ese contable.

Empecemos pues; y para ello vamos a fijarnos en todo lo que tenga que ver con el dinero (en este caso, centrándonos en la empresa; pero, como ya te he dicho, la explicación también es válida para el ámbito doméstico). Y todo eso lo vamos a ordenar en dos grandes bloques:

punteo.png Lo que tenemos. Eso lo pondremos en una columna a la izquierda.

punteo.png Lo que debemos. Eso lo pondremos en una columna a la derecha.

¡Ya ves qué sofisticado es este plan, que me enseñó hace muchos años Fernando Pereira, un profesor del IESE! Pero esta forma de hacer el balance de una empresa me ha ido siempre de maravilla, inclusive para aclararme en la economía doméstica.

Pues bien:

punteo.png A lo de la izquierda lo llamaremos *activo* y a lo de la derecha, *pasivo*, lo mismo que podríamos haberlos llamado Bartolomé y Tadeo.

punteo.png Y decidimos que el activo y el pasivo han de sumar lo mismo.

Dicho en otras palabras, en el pasivo se incluye cómo se ha financiado el activo; o sea, que a la izquierda tienes un edificio y a la derecha tienes un capital más una hipoteca que, por ejemplo, te han permitido comprar una fábrica. O a la izquierda tienes unas existencias y a la derecha, lo que te deben los clientes, pues con ese dinero «futuro» has pagado el producto.

Pero no te asustes con este rollo, que ahora paso a explicártelo con mucho más detalle. Vamos a ello.

Lo que tenemos

¿Y tú qué tienes? ¡El capital!, estarás tentado de decir. ¡Pues no! El capital va al pasivo.

Para hacerlo más fácil, en lugar de seguir con nuestra empresa de paraguas vamos a poner de ejemplo a una empresa ya consolidada, como es la de mi amigo, que tiene muchas cosas y no sólo deudas. Él no se molestará, al contrario, pues de este modo incluso le hacemos un poco de publicidad. Estas son las cosas que tiene mi vecino y que apuntaremos en la columna de la izquierda, la del *activo*:

1. El dinero que tiene depositado en la caja de ahorros de San Quirico.
2. El dinero que tiene depositado en la caja de ahorros del pueblo de al lado, donde ha abierto una pequeña cuenta para irse manejando.

3. Lo que la secretaria, que a la vez es la administradora, tiene en un cajón en la mesa del despacho (cuatro perras, porque una vez entraron a robar), para pagar las cosas pequeñas:
    - El periódico
    - La limosna a un necesitado
    - La compra de lotería
    - Las cosas que llegan contra reembolso
4. El dinero que le deben. Sí, no pongas esa cara de extrañeza. Sin duda, lo mejor sería decir el dinero «que tendrá» cuando le paguen, si le pagan, pero a efectos de contabilidad ese dinero se ha de contar como si ya lo tuvieras en el bolsillo.
5. Las existencias. Tiene muchas cosas, no como nosotros en la empresa de paraguas, y las tiene apuntadas al precio que le costaron; a ese precio lo pondremos en la columna correspondiente.
6. Los muebles, papeleras, el papel de cartas, los sellos. En fin, todo lo que se suele llamar *material de oficina*. Lo anotaremos al precio que costó.
7. El ordenador. No es el último grito en tecnología informática, pero hay que ponerlo también.
8. El edificio. De acuerdo, está hipotecado, pero nos olvidamos de ese pequeño dato y ponemos la cantidad que costó totalmente acabado, con sus instalaciones de luz, calefacción, electricidad…
9. Las amortizaciones, que ha de restar al valor del edificio. Las puedes ver como un activo con signo negativo, como si por su uso el edificio valiera, cada año algo menos, en la cuenta de resultados, porque si lo ponemos de golpe se nos hunde la cuenta de resultados de ese año.

Una pequeña puntualización: a los puntos del 1 al 5 los vamos a llamar *activo circulante* y al resto, *activo inmovilizado*. Más adelante verás el porqué.

Hecho esto, y después de llamar a la oficina de mi amigo para que nos diga cuántos euros tiene en cada punto, podemos escribir ya el activo, o sea, lo que tenemos. Puedes ver el resultado en la tabla 10-3:

tabla_10-3

Y ahora, lo que debemos

Vamos a por el pasivo. Recuerda que ha de sumar lo mismo que el activo.

Esta es la lista de lo que mi amigo debe:

1. La hipoteca
2. Lo que debe a los proveedores, porque no todas las existencias están pagadas
3. Un crédito pequeño que tiene con otra caja de ahorros

Y lo que sale puedes verlo en la tabla 10-4:

tabla_10-4

El activo y el pasivo deben coincidir

¡Pues ya está hecha la cuenta la vieja! Pero ¿cómo, si activo y pasivo no coinciden y todo el rato has estado diciendo que deben coincidir?, pensarás. En realidad, si hemos de ser puristas, en lugar de *coincidir* tendremos que decir *cuadrar*. Y cuadrará, no te apures.

Para empezar, ese pasivo que hemos puesto es el *pasivo exigible*, esto es, las deudas que tenemos y que alguien puede exigirle al empresario; o, como dice mi amigo, no es que *puedan* exigírtelas, ¡es que te las exigen!

Entonces tomamos el activo de 196 450 euros, le restamos el pasivo exigible de 83 500 euros y nos salen 112 950 euros. Pues bien, atención, porque eso es lo que vale la empresa. Es lo que se llama *fondos propios*.

Pero no vamos a quedarnos ahí. A mi amigo le hace ilusión eso de valer 112 950 euros. Pero tiene una duda y a lo mejor tú también, pues cuando fundó la empresa puso 45 000 euros que había ahorrado con su mujer. Ese dato significa que sus fondos propios son los que puedes observar en la tabla 10-5:

tabla_10-5

Lo que no se ha llevado a casa se llaman *reservas*. Y lo que se ha llevado a casa son los *dividendos*. Y si nunca se hubiera llevado dividendos a casa, ahora las reservas serían mayores y su empresa valdría más. Eso sí, en ese caso seguramente ni él ni su mujer ni sus hijos habrían vivido lo bien que han vivido. A la inversa, si no hubiera dejado nada en reservas, hoy sin duda alguna su empresa no existiría, habría quebrado.

El activo y el pasivo ya coinciden

Ya sólo queda hacer, en la tabla 10-6, el resumen de todo lo que hemos ido viendo:

tabla_10-6

¿Ves cómo activo y pasivo coinciden? Espero que la explicación haya sido clara. Al menos para mi amigo así fue; eso sí, una vez acabada y cuando ya estaba pagando el desayuno (nos alternamos a la hora de invitar y ese día me tocaba a mí), aún me preguntó otra cosa: «Todo esto que me has explicado significa que si quiero vender la empresa, ¿sólo puedo pedir 112 950 euros? Y la marca, ¿qué? Y el buen nombre que tengo, ¿qué?».

Se trata de cosas diferentes, pues esos 112 950 euros son el *valor contable*. Y lo otro, la marca, el nombre y demás, es el *fondo de comercio*. Por lo tanto, si alguien quiere vender su empresa, lo que ha de hacer es negociar ese fondo de comercio.

Por ejemplo, ¿cuánto puede costar el nombre de una empresa como El Corte Inglés? No podemos ni imaginárnoslo. Pues eso es el fondo de comercio.

Así, a la hora de vender una empresa lo único que puedo recomendar es tener siempre claro el valor contable, medio claro el fondo de comercio e intentar hacer números que no sean una locura sobre el futuro.

Pero sobre esto hablaremos en el siguiente capítulo.

Capítulo 11

Cómo funciona una empresa

En este capítulo…

- Qué es la cuenta de resultados
- Cuáles son las opciones para vender una empresa
- En qué consiste salir a bolsa

En el capítulo 10 te enseñé a hacer los balances, pero una empresa necesita un seguimiento constante, un trabajo diario en el que tienes que tener en cuenta cuánto has vendido, cuánto has pagado a los proveedores, incluso cuánto te cuesta abrir la empresa antes de que se te presente el primer cliente. Puede sonar exagerado, pero es algo que hacían mi abuelo y mi padre en la sastrería La Confianza, en Zaragoza, y creo que es muy importante. Porque en el mundo de la empresa, cuantas menos cosas se dejen al azar, mejor. Todas las posibilidades deben estar contempladas. Aun así,

es factible que nos llevemos algún susto, pero la probabilidad de que eso pase será menor.

La cuenta de resultados

Todo eso de llevar los números al día es lo que se llama *cuenta de resultados*, que se puede resumir así:

1. Tu empresa vende suministros por *a* euros.
2. Esos suministros te han costado *b* euros.
3. La diferencia entre *a* y *b* es el margen bruto, al que llamaremos *c*.

Una advertencia antes de seguir adelante: si se vende por debajo del coste, o sea, si el margen bruto es negativo, las cosas no irán bien, porque cuanto más vendamos, más perderemos. Es fácil de entender, pero a veces se olvida.

Así que una vez recordado, seguimos adelante:

4. El margen bruto *c* tiene que ser suficiente para pagar bastantes cosas:
   a. Lo que cuesta el personal, que es *d* euros. Fíjate que no digo lo que «cobra» el personal, sino lo que *cuesta*, porque a lo que cobra hay que añadir lo que la empresa debe pagar por la Seguridad Social de esas personas.
   b. Lo que cuestan la electricidad, el agua, el teléfono, el material de oficina, los

transportes, los mensajeros… En total, *e* euros.

5. Si a *c* le restamos *d* y *e*, queda una cantidad *f* a la que, si queremos que no se nos entienda, llamaremos EBITDA, y si queremos que se nos entienda llamaremos *resultado de explotación*. Lo que pasa es que si la llamamos EBITDA es más fácil explicarlo, porque se trata de las iniciales de:
   a. *Earnings* (beneficios)
   b. *Before* (antes de)
   c. *Interests* (intereses)
   d. *Taxes* (impuestos)
   e. *Depreciation* (depreciación)
   f. *Amortization* (amortización)
6. Para no complicar más la cosa, y a riesgo de ser un pelín inexactos, vamos a considerar que depreciación y amortización son lo mismo.
7. Pues al EBITDA le restamos los *i* (intereses que pagamos al banco por los créditos que tenemos, por el descuento de letras, comisiones que nos cobran…) y queda el EBTDA.
8. Al EBTDA le restamos las *d* y *a* (depreciaciones y amortizaciones) y nos queda el EBT, que para entendernos mejor podemos llamar BAI (beneficio antes de impuestos).
9. Pagamos los impuestos y nos queda el *beneficio neto*.
10. De ese beneficio neto, el dueño se puede llevar a casa algo (dividendos) y dejar el resto en la empresa (reservas) para que pueda seguir adelante.

Esto, ni más ni menos, es para una empresa su *cuenta de resultados*; la que lleva mi amigo en su compañía de suministros y, más allá, el modelo que recomiendo aplicar a la hora de llevar la economía doméstica. Porque, en el fondo, todo es lo mismo: también en los hogares tenemos ingresos, gastos, deudas y pagamos impuestos. ¿O no?

Ojo con los descuentos

La cuenta de resultados es una herramienta que no hay que subestimar. Al contrario, pues con ella sabremos siempre cómo vamos en nuestra empresa (o en nuestro hogar) y qué podemos hacer y qué no. Te pongo un ejemplo:

Volvamos a la triste empresa de paraguas multicolores que fundé en el capítulo 10. Sigue renqueando, pero el servicio de meteorología anuncia un otoño particularmente lluvioso, de esos que invitan a ir siempre cargado con el paraguas. ¡Por fin, después de tantas penalidades, parece que hay una oportunidad de que la cosa se anime! La gente necesitará urgentemente paraguas. Pero viene uno de mis vendedores y me dice que necesita descuentos porque la competencia vende más barato (no sé por qué, pero siempre la competencia vende más barato). Pues bien, ante algo así, lo primero que habrá que hacer es saber si con ese descuento nos comemos el margen bruto, no sea que, lleno de entusiasmo, haga el descuento que me pide el vendedor y luego no me quede ni con qué pagarle su sueldo, además de cargarme la cuenta de resultados, incluido los dividendos que está esperando mi familia como agua de mayo.

Hay más: porque si *El Correo de San Quirico* me pide que ponga publicidad de mis paraguas en el número extraordinario que saca para las fiestas, tendré que repasar la cuenta de resultados para saber si puedo o no poner ese anuncio.

Y si el de Myanmar me dice que tengo que comprar una máquina para hacer el empaquetado final, porque de eso él no se encarga, debo saber que subirán las *amortizaciones* (que son el «trozo» de máquina que cada año resta de los beneficios para no poner todo el coste del artilugio en un solo año y cepillarse el resultado de una tacada).

Y así con todo.

Vender la empresa

Hasta ahora lo de los paraguas no parece haber sido una gran idea. Y lo peor es tener que aguantar a mi vecino durante el desayuno diciéndome aquello de que él ya lo sabía, que cómo se me ocurre meterme en una historia así con esto del cambio climático encima (al respecto, aprovecho para recordarte que no entiendo nada del tema y que no tengo una opinión formada al respecto; por ejemplo, hace poco me entusiasmé con el *biodiésel*, pero ahora acabo de leer en la revista *Time* que contribuye al calentamiento global, y tampoco me gusta eso de comprar y vender los derechos de CO_2, pero la verdad es que no sé por qué).

O sea que he empezado con mal pie mi aventura empresarial. Pero la realidad es sorprendente y

resulta que ahora el negocio ha empezado a animarse. Más aún, va como un tiro. Vendemos paraguas como rosquillas, tanto que el de Myanmar ha tenido que ampliar la fábrica y contratar a doscientos lugareños.

De resultas de esto, no sólo puedo ir a desayunar con mi amigo y ver cómo se traga esas profecías que me auguraban una dolorosa ruina, sino que he podido también devolver los créditos. El director de la caja de ahorros de San Quirico es ahora la cordialidad personificada y no deja pasar un lunes sin venir a verme para preguntarme si necesito algo. Y yo, por pedir, le pido que me rebaje las comisiones y me las baja. Le pido que me las elimine y me las elimina. Un encanto de hombre, vaya.

A la bolsa

Ya sabes el dicho, el dinero llama al dinero, y por mucho que me entre en las arcas necesito más, no para gastármelo en caprichos de nuevo rico, sino para que la propia empresa siga creciendo. Alguien me dice entonces que por qué no salgo a bolsa. Y como no entiendo mucho del tema, y mi amigo menos aún, investigo.

Salir a bolsa significa vender un trozo de tu empresa, o toda tu empresa y adiós muy buenas, que yo me voy con Helmut a las Bermudas a vivir como un rey y que del negocio se ocupe otro, que yo ya me he preocupado bastante.

En lo que se refiere a la venta se abren aquí dos posibilidades:

> ✔ Si la empresa se vende a una persona o a una sociedad se dice que «se ha vendido». En este caso, yo negocio con el vendedor.
>
> ✔ Si se vende a muchas personas a la vez, se dice que «ha salido a bolsa». En este caso, ofrezco un trozo de mi empresa a la gente.

En cualquier caso, contrato a unos señores de esos que saben valorar las empresas y les pregunto a cuánto puedo vender el 49% (una cosa que tendré clara es que si lo vendo por el 49% de lo que puse más 1 euro, habré ganado 1 euro; y si lo vendo por más, habré ganado más y lo de las Bermudas puede estar más cerca). Uno de esos señores me explica que:

1. Mi empresa está ganando mucho dinero.
2. Que, lógicamente, seguirá ganando dinero. (Aunque esto puede no ser así, pues puede ocurrir que el único que sepa de paraguas multicolores en el mundo sea yo, y que yo sea también el único que sepa tratar al señor de Myanmar, un tipo excelente, pero muy suyo y con mal genio, y que sólo tiene un amigo en el mundo: yo. Si esto pasa, resulta que yo soy muy importante para el comprador que quiere hacerse con el 49% de mi negocio, y esa importancia va a tener que pagarla.)
3. No se puede comparar mi empresa con otras similares, porque no las hay.

4. Además, he creado muchos puestos de trabajo en San Quirico, donde están las oficinas centrales —los *headquarters*, dice mi amigo— y otros muchos puestos de trabajo en Myanmar.

Todo esto son valores que hay que tener en cuenta. Y eso que mi empresa es única en el mundo. Si no lo fuera y hubiera otras y se hubiera vendido alguna, sabría en qué orden de cifras me puedo mover a la hora de negociar una posible venta. A malas, siempre podría recurrir a una fórmula especial: la del PER 10.

Multiplicar por 10 los beneficios

A veces esto de usar siglas puede llamar a engaño. Por ejemplo, al ver escrito PER seguramente hayas pensado en cosas como el Plan de Empleo Rural (PER), un subsidio agrario que se daba en algunas zonas de España o, incluso, en el título de Patrón de Embarcaciones de Recreo (PER), pero el PER al que yo me refiero es el formado por las iniciales de *Price Earning Ratio*, o sea, la cantidad por la que quieres multiplicar los beneficios a la hora de poner un precio de venta. Así, un PER 10 significará que quieres multiplicarlos por 10.

Te lo explico con un ejemplo sacado de la vida misma. Yo estaba en el consejo de una empresa. Las reuniones se hacían en catalán; yo hablaba en castellano, pero nos entendíamos a las mil maravillas. Hasta que un día empezaron a hablar de una oferta de compra de la empresa que les había

llegado. En aquel momento el presidente, que era propietario de toda la empresa (lo mismo que yo con la de paraguas), dijo que él no estaba dispuesto a vender más que por un *perdeu*.

Ahí me enganché. Lo de *perdeu* me sonaba a «¡por Dios!» (Dios se dice *Déu* en catalán), pero no le veía el sentido por ningún lado. Hasta que, a base de repetir la palabreja me di cuenta de que hablaban de un PER 10 (y es que diez se dice *deu* en catalán). O sea, que el propietario quería multiplicar los beneficios de 600 millones de su empresa al año por diez años, o sea 6000 millones, de pesetas, por supuesto, que de euros no sé si hay mucha gente que pueda asumirlo.

En otras palabras, el presidente-propietario quería que alguien estuviera dispuesto a poner una cantidad de dinero (6000 millones) que podría recuperar en diez años si el negocio seguía yendo como hasta ahora, es decir, con unos beneficios anuales de 600 millones.

¿Consiguió su propósito? Pues la verdad es que sí. Después de muchos cálculos, muchas negociaciones, muchos másteres con sus ordenadores haciendo cuentas y proyecciones de futuro, el presidente cogió del brazo al comprador y le dijo: «¿Tomamos un café?». Y se fueron. Los másteres se quedaron con sus cálculos, las proyecciones se mustiaron y al cabo de diez minutos el presidente y el comprador volvieron sonrientes y dijeron: «6000 millones».

Ten en cuenta una cosa: que cuando se compra o se vende una empresa o un trozo de la empresa, el que la vende tiene que tener en la cabeza dos cifras:

- ✔ Lo que puso en la empresa
- ✔ Lo que quiere cobrar

Cuando los compradores son cientos

Lo dicho anteriormente funciona cuando se vende a una sola persona (o grupo empresarial). Pero, como ya te he dicho antes, salir a bolsa es vender la empresa a cientos o miles de personas. Y, claro está, no te vas a poner a negociar con cada una de ellas. Sólo los cafés que habría que pagar ya no compensan.

Pero el proceso que hay que seguir es el mismo. Se trata de lanzar una *oferta pública de venta de acciones* (OPV; sí, es verdad, debería llamarse OPVA, pero vete a saber por qué le quitaron la A). Hecho esto, se calcula a cuánto se puede intentar vender, se hace un poco de publicidad que alardee de lo bien que va la empresa (y es verdad, va muy bien) y normalmente te dicen que las acciones se pueden vender entre XX y ZZ euros. A eso lo llaman *horquilla*. Tú entonces calculas el 49% de XX y el 49% de ZZ y, si te gusta, aceptas. Si no te gusta, dices que por las condiciones del mercado retrasas la salida a bolsa y ya está.

Pero imaginemos que sí, que el resultado es satisfactorio. Saco la empresa a bolsa y todos felices si ese trozo de compañía que se pone a la venta, concretado en *acciones* —o sea, los papelitos que representan que tienes un trocito de la empresa—, se vende bien. Es decir, si la gente hace cola entusiasmada y compra todas las acciones puestas en venta al precio que se han ofrecido; y si no llegan las acciones para toda la gente que hay en la cola, mejor.

El consejo del abuelo

Mi abuelo solía decir que no hay que correr más riesgos de los necesarios. Y eso, aplicado al ámbito de la bolsa, significa que hay que *asegurar la emisión*. Vamos, que hay que convencer a un banco de que se quede las acciones que la gente no compre; luego, ya intentará colocarlas como pueda. Así el que ha hecho negocio es el vendedor; y los bancos, porque alguna comisión habrán cobrado.

Pero el vendedor es el importante, porque puso 50 euros hace unos años y por ese precio tenía todas las acciones y ahora ha vendido el 49% por 250 000 euros. O sea, ha vendido por 250 000 euros unas acciones cuyo valor nominal era el 49% de 50, o sea, 24,5 euros. Es decir, que ha ganado en la operación 249 975,5 euros, lo que representa un mucho por ciento.

Pero no todo es de color de rosa

Hemos hecho un buen negocio, sin duda alguna, aunque pueden ocurrir varias cosas:

- ✔ Que si el propietario se ha quedado con el 51% se crea que todo es como antes. No lo es porque tiene 3000 personas —se llaman *accionistas*— que quieren que la empresa vaya bien y que, sobre todo, quieren dividendos, porque para eso han comprado las acciones. Además quieren que suban las acciones, porque así, si las venden, ganan dinero.

- ✔ El expropietario de todo tiene ahora que informar a la Comisión Nacional del Mercado de Valores cuando se producen hechos relevantes; por ejemplo, si decide vender un 7% del 51% que le ha quedado, ha de decirlo. En ese caso puede pasar que la gente se preocupe y diga: «Este tío se quiere largar, ha dado un pelotazo y se marcha. Esto huele a chamusquina». Entonces se ponen a vender las acciones como locos y las acciones bajan porque la gente se las quita de encima al precio que sea. El expropietario, sin duda, ya hizo su negocio, pero ahora lo que le queda vale bastante menos.

- ✔ Que se dé el síndrome del *next quarter*, que en castellano quiere decir que, como los accionistas exigen que las acciones vayan bien, los directivos tienen tentaciones de hacer alguna maravilla contable (o trampilla, en lenguaje llano) para que los resultados del próximo trimestre —eso es lo que quiere decir *next quarter*— sean brillantes. Porque así la gente se cree que la compañía va muy bien, compra acciones y las acciones suben.

- ✔ Que el propietario saque a bolsa el cien por cien. En ese caso, el viaje a las Bermudas está casi asegurado.
- ✔ Que los accionistas exijan que el expropietario se quede de director general porque lo hace muy bien. Si él se lo cree y sigue; en muy buenas condiciones —sueldo, incentivos, primas y de todo—, puede creer que todo es como antes: que puede hacer y deshacer como cuando era el dueño de verdad. Pero ya no lo es, porque debe rendir cuentas ante un consejo y, con frecuencia, pueden producirse desencuentros entre el consejo y él. Hasta que el consejo un día lo despide con una indemnización bonita. Se va a las Bermudas, como quería, pero triste por haber salido tan mal de la empresa que fundó, su empresa.

Dicho esto, ¿qué me dices? ¿Vendo o no vendo mi empresa de paraguas? Y tú, ¿te lías la manta a la cabeza y te animas a fundar tu propia empresa?

Capítulo 12

La magia de los mercados y la competencia

En este capítulo…

- Algunas virtudes del sistema capitalista
- Por qué son tan importantes los mercados aunque a veces fallen
- El valor de la competencia
- Qué son y cómo funcionan el monopolio y el oligopolio

No te lo he dicho a la hora de hablar de las empresas en los capítulos 10 y 11, porque ya bastante tela había que cortar allí. Pero las empresas, salvo esa mía de paraguas multicolores, no están solas en el mundo, sino que forman parte de una industria competitiva, lo que significa que hay muchas otras empresas que luchan entre sí para intentar colocar sus productos; y todas, tengan o no mucha competencia, se comportan de una manera similar según un dogma poco menos que sagrado: ganar el máximo dinero posible a base de maximizar los beneficios. Lo que, dicho en otras palabras más comprensibles, significa sacar el máximo provecho entre el precio de producción del producto y el precio de venta.

¿Y dónde venden? Pues en ese lugar mágico que son los mercados, de los que ya te he comentado alguna cosa en el capítulo 3. Ahora los conocerás con algo más de detalle.

La panacea de los economistas

Para los economistas, los mercados competitivos libres son lo mejor de lo mejor, una bendición para la humanidad. Eso sí, habría que puntualizar que sólo lo son cuando funcionan bien, cuando detrás de ellos hay personas que se preocupan por las personas, no caraduras que lo único que quieren es especular con el dinero de los demás (el suyo lo tienen bien guardado). Me refiero, por supuesto, a los impresentables que nos han metido en el agujero de esta crisis, que no sólo es económica, sino también de decencia; perdóname si soy duro y repetitivo, pero es que esta gente me saca de quicio.

Pero a lo que íbamos. Los economistas creen en los mercados más que en la Santísima Trinidad y, para justificar esa devoción, señalan que gracias a la competencia que implica la propia mecánica de los mercados:

punteo.png Se produce al mínimo coste posible, de forma que no hay desperdicio ni ineficiencia.

punteo.png Los beneficios superan a los costes. O, dicho en otras palabras, sólo se obtienen productos que hacen que el mundo sea mejor.

De acuerdo, te compro que hace falta tener mucho optimismo o ingenuidad para creerse a pies juntillas esas dos afirmaciones. Sobre todo cuando se ve la alegría con la que malgastamos recursos, bienes y servicios (y no hace falta que aquí te recuerde que todo en este mundo es finito), con la que contaminamos o con la que producimos auténtica basura que nos embrutece y anula como seres humanos que somos. Pero, si has ido leyendo este libro, ya has podido hacerte una idea del mundo ideal en el que viven muchos economistas. Por eso a veces digo que lo malo no es la ciencia económica, que realmente está plagada de

buenas intenciones, sino aquellas personas encargadas de llevar a la práctica toda la teoría, que se tergiversa por comportamientos y hechos como la codicia, el lucro, las desigualdades sociales, el saqueo o el despilfarro.

La antítesis del capitalismo

Tú a lo mejor no te acuerdas o sólo te suena a películas de espías ambientadas en la guerra fría. Pero yo sí me acuerdo muy bien, porque lo he vivido: hubo un tiempo en que el mundo estaba dividido en dos grandes bloques que se caracterizaban por defender dos modelos opuestos de sociedad y de régimen económico. Por un lado, el capitalista u occidental; por otro, el socialista u oriental.

Al primero ya lo conocemos de sobra. Porque estoy explicándotelo en este libro y, por supuesto, porque vivimos en él y sabemos de qué pie cojea. Pero ¿el segundo? En estado puro quizá sólo se puede encontrar hoy en Corea del Norte, porque incluso otros países como China o Cuba, que presumen de comunistas, están dejando paso a economías de mercado. Pero hubo una época, no tan lejana, en que era el sistema de un buen puñado de países europeos, entre ellos algunos que forman parte de la Unión Europea, como Checoslovaquia (que ahora ya no se llama así, sino que son dos países, Chequia y Eslovaquia), Hungría o Polonia. O parte de Alemania.

Su principal rasgo en lo que a la economía se refiere era que todo, absolutamente todo, se planificaba. Era el gobierno el que marcaba las directrices de lo que había que producir y a qué precio había que vender; de ahí que el nombre de *economía planificada* le venga como anillo al dedo.

La idea de partida era que como todas las personas son iguales, todas tienen el mismo derecho a disfrutar de una misma porción de bienes y servicios. Esa era la teoría; la práctica era muy otra: una escasez que lo invadía todo y que se traducía en largas colas de gente ante las tiendas. Y, como es lógico, los que llegaban primero acababan haciéndose con más unidades del producto que se ofrecía.

La culpa de esto la tenían los planificadores, gente que trataba de determinar la cantidad exacta que había que producir de todo; y *todo* significa todo. No sólo cuántos kilos de carne, de barras de pan, de leche o de huevos, sino también de cuchillos para cortar esa carne y ese pan, de botellas para almacenar la leche, de hueveras; y también de tapones, tornillos, gomas, lápices, papel higiénico, sillas… ¡Hasta obras maestras del cine! No sé dónde leí que Stalin pensaba que la industria cinematográfica podía crear veinticinco películas magistrales al año. ¡Como si la creatividad artística pudiera planificarse! Por lo tanto, ya ves, los planificadores tenían que planificar todo tipo de ítems, unos 24 millones según algunos cálculos. No sólo eso, sino que también había que planificar cuánta gente era necesaria para producir algo, cuántos vagones de tren se necesitaban para el transporte… Una tarea imposible que se tradujo en una nefasta gestión y un despilfarro de los recursos. Así, no es extraño que el sistema socialista se colapsara a finales de la década de 1980, ¿para bien? Sinceramente, creo que sí.

Si hay buenas personas, habrá buen capitalismo

Una puntualización antes de ir más lejos, no vaya a ser que con lo dicho pienses que soy un antisistema o, peor aún, que añoro aquellos sistemas políticos socialistas de

economías planificadas hasta el último decimal. Para nada. Soy de los que consideran que el sistema capitalista es sano. Por supuesto, con condiciones. Así, el capitalismo es bueno si:

punteo.png Se da cuenta de que los recursos humanos o unidades de producción son personas (así, con mayúsculas, para que quede meridianamente claro).

punteo.png Respeta a esas personas, una por una (no de cinco mil en cinco mil).

punteo.png Procura que esas personas trabajen en serio para que la empresa gane dinero honradamente, que para eso está.

punteo.png Demuestra con los hechos que la empresa no es sólo el capitalista (el que pone las perras), sino todos (los que ponen el dinero y los que ponen su trabajo, en mayor o menor grado).

El capitalista ha de ser bueno; y si lo es, hará buenos negocios y demostrará que el capitalismo es sano. En cambio, si es mala gente, demostrará con sus hechos que el capitalismo es sano, pero que él o ellos son unos sinvergüenzas. Como puedes ver, no me falta tampoco optimismo ni idealismo. ¡A ver si se me estará pegando algo de los economistas!

La belleza de los mercados

Pero los economistas no son tontos. Viven en el mismo mundo que nosotros y, aunque les duela, ven que no todo es de color de rosa. En fin, que los mercados competitivos no funcionan tan bien como deberían. Por ello establecen una serie de condiciones que deberían cumplirse sí o sí para

que los resultados sean mejor que óptimos. Son las siguientes:

punteo.png Todos los compradores y vendedores tienen acceso a información detallada y fidedigna sobre lo que compran. Es decir, que no hay ningún espabilado que sabe de antemano que lo que nos venden es una filfa y que el indio de al lado vende algo parecido pero de calidad y precio infinitamente mejor.

punteo.png Los compradores sólo pueden acceder a ese bien o servicio pagándole al vendedor en virtud de los derechos de propiedad (te hablaré de estos derechos en el capítulo 13).

punteo.png El precio de mercado va predeterminado y todos, compradores y vendedores, han de aceptarlo. Lo que no impide que ese precio de mercado se pueda ajustar libremente según la ley de la oferta y la demanda (si quieres recordar en qué consiste esta ley, puedes repasar el capítulo 9).

Si eso se cumple, entonces tendremos que las personas están dispuestas a participar del mercado como compradores y vendedores. Esto es básico y de cajón, por la sencilla razón de que si la gente no acepta comprar, sino que prefiere entrar en la tienda y agenciarse por libre el kilo de manzanas, pasar luego a la perfumería y coger un Chanel 5 para la mujer y, como todo pesa mucho, acabar acercándose a la concesionaria de automóviles para coger el primer BMV que se presente, pues tú mismo coincidirás conmigo en que la cosa tiene mala pinta. Sobre todo porque acabaremos sin tener manzanas, perfumes ni coches porque ningún vendedor estará dispuesto a suministrar nada. ¿Para qué, si producir algo le cuesta dinero y luego, cuando lo lleva a la tienda, se lo quitan sin darle nada?

El profeta Adam Smith

Para los sacerdotes de la religión económica (no tanto los gurús como yo, que no olvidan nunca que la economía la llevan a cabo, para bien o para mal, personas como tú y como yo, cada una en su nivel de responsabilidad), el mercado, dejado a la buena de Dios, es capaz de lograr automáticamente un nivel de felicidad para la humanidad que ni el más concienciado activista social podría soñar.

El principal profeta de tan buena nueva celestial respondía al nombre de Adam Smith. Fue él quien, en la segunda mitad del siglo XVIII, anunció que una mano invisible parece guiar a los mercados para que hagan siempre lo correcto, a pesar de que nadie esté a su cargo y de que cada individuo piense sólo en su interés. Un milagro que deja pequeño el de los panes y los peces de Jesús que narra el Nuevo Testamento. ¡Qué lástima que la realidad y la historia se empecinen una y otra vez en desmentir tantas beatíficas bondades de esos mercados sin rostro… ni conciencia!

Producir tiene unos costes

Por otro lado, los mercados deben tener en todo momento en cuenta los costes y beneficios de producir y consumir una cantidad dada de un bien o servicio. Por ejemplo, contaminar no es gratis. Es cierto, lo es en muchos países (y precisamente a ellos se van muchas grandes industrias multinacionales, deseosas de encontrar una legislación más laxa), pero en los de nuestro entorno si una fábrica tiene que contaminar para producir papel o acero, tendrá que pagar una cuota especial y, claro está, esa cuota tendrá luego su reflejo en lo que nosotros, como consumidores, deberemos pagar por ese bien. Los economistas ortodoxos ven esto como una interferencia indeseable de los gobiernos en la libertad de los mercados, pero es lo que hay. Cabe

decir que siempre que se trate de una tasa razonada y no abusiva, no tiene por qué estar mal.

Los mercados sin libertad

Cualquier cosa que interfiera en la capacidad de los mercados para alcanzar un equilibrio y producir las cantidades de bienes y servicios reclamadas reduce los beneficios.

Los dos principales obstáculos que distorsionan a esos mercados, ambos con los gobiernos como culpables máximos, tienen nombre:

punteo.png **Precios techo**. Son los que los gobiernos imponen como precio máximo al que se puede vender un bien o un producto legalmente. Se fijan para ayudar a los compradores a obtener productos necesarios a precios bajos.

punteo.png **Impuestos**. Estas tasas aumentan artificialmente los costes de producir y consumir los bienes. Afectan negativamente al mercado porque la gente puede comprar una cantidad menor de estos bienes.

Lo que ni siquiera los economistas más fanáticos pueden ignorar es que, aunque a nadie le guste pagar impuestos, estos son necesarios. Además, bien gestionados, redundan en beneficio de la sociedad. Otra cosa es que los políticos despilfarren el dinero así recaudado o que alguna tasa pueda ser abusiva o injusta. Pero ese ya es otro tema.

A las pérdidas de beneficios generadas por los precios techo y los impuestos, los economistas las llaman *pérdidas de peso muerto*. Lo que es cierto es que a estos muchachos, a la hora de poner nombres a las cosas, no les falta imaginación. En este caso, como razón para tal denominación aducen que se trata de pérdidas en el sentido de aniquilación. No es aquello tan típico en los libros de economía de «tu pérdida es mi ganancia», en la que algo, un beneficio y un perjuicio pasan de una persona a otra, sino que la pérdida es aquí total, radical.

Para que lo entiendas, piensa que el gobierno, preocupado por la escalada de precios, ordena que el precio máximo de la barra de pan sea de 50 céntimos de euro; ese es un precio techo, que afecta a los productores, a los que ya no les será tan rentable producir pan. El equilibrio entre oferta y demanda se rompe entonces porque la producción baja, se reduce hasta donde es rentable. En cambio, si no existiera ese precio techo, el mercado operaría libremente y los productores elegirían la cantidad que producir. Pues bien, esa diferencia entre la cantidad que se produce con un precio techo y la que se produciría sin él es la pérdida de peso muerto.

El panorama es idéntico en el caso de un impuesto. Supongamos por un momento que tengo un huerto en el que cultivo melocotones, unos sabrosos melocotones. Y que el pérfido gobierno impone un impuesto de 1 euro por kilo. Pues bien, eso afecta al precio final que paga el consumidor, que a lo mejor lo encuentra un poco alto y deja de comprar mis melocotones. Si no hubiera ese impuesto, yo produciría más, llevaría más al mercado, porque vendería más. Pero como ese impuesto está ahí y vendo menos, decido rebajar la producción. Pues bien, esa diferencia entre los melocotones que produzco y los que produciría sin el impuesto es la pérdida de peso muerto.

Esta es la teoría. Es verdad que con estas medidas del precio techo y el impuesto alguien habrá dejado de embolsarse algo de dinero, pero también lo es que otro alguien quizá haya podido ganar algo.

Los mercados también fallan

Según con quién hables, puede darte la sensación de que el mercado es una especie de dios que todo lo puede. Pero incluso los economistas, sus profetas en la Tierra, nos señalan que esto no es tanto así y que a Dios lo que es de Dios y al mercado lo que es del mercado. En suma, que los mercados también fallan y, de esa forma, atentan contra nuestra felicidad, que en principio (por encima del lucro, según rezan los principios de esta fe) es su dogma básico.

El principal fallo del mercado es que, aunque nos proporciona prácticamente todo aquello que consumimos, hay bienes y servicios de los que hace caso omiso pero que para nosotros, como clientes, tienen mucho interés.

Hay dos causas principales que provocan esta situación. Por un lado, la información asimétrica; por otro, los bienes públicos. Vamos a verlos con un poco más de detalle.

La información es poder

Seguro que has oído eso de que la información es poder. No es un tópico de películas de espías, periodistas concienciados y políticos corruptos. Es así. Y eso se da también en la escena más cotidiana.

Pongamos que mi vecino de San Quirico quiere cambiarse una de las furgonetas porque la vieja, después de tantos

años de honroso servicio, está que se cae a pedazos, y ¡menuda imagen para la empresa presentarse con un trasto así! Pero con esto de la crisis no está el horno para bollos y mi amigo piensa que, a lo mejor, vale la pena adquirir una furgoneta de segunda mano; que esté bien, que no haya sufrido mucho ajetreo y que le permita ahorrar unos eurillos. Y dicho y hecho: se presenta en un concesionario que hay aquí en el pueblo y un amable vendedor le muestra algunos vehículos que se ajustan a lo que mi amigo quiere. Uno en particular le atrae desde el primer momento, y el vendedor, que lo ve, no tarda en deshacerse en elogios: «Realmente tiene usted vista, porque esta furgoneta es una maravilla. Acaba de llegarnos y como puede ver por el cuentakilómetros está casi por estrenar, pues su antiguo dueño apenas pudo disfrutarla».

¿Dónde está el problema? Pues que aquí el vendedor cuenta con la ventaja de poseer una información que el comprador no tiene. El vendedor lo sabe todo sobre ese vehículo, sabe si antes sufrió un accidente, si tuvieron que cambiarle el motor porque era defectuoso, si corrigieron el cuentakilómetros para que en lugar de reflejar que ha dado la vuelta al mundo tres veces muestre que apenas se ha acercado a Zaragoza… Información muy valiosa que puede administrar, u ocultar, sin que mi amigo pueda hacer nada, fuera de confiar en su palabra. Por supuesto, puede ser que el vendedor sea una persona honesta y le venda una maravilla a precio de ganga, pero también puede darse el caso de que no tenga demasiados escrúpulos y le endose una chatarra que lo lleve a añorar su viejo y fiel armatoste. Por esa desconfianza que se genera entre vendedor y comprador puede llegarse a una negociación por el precio que acabe con que el producto se quede donde está, sin venderse, sea una joya o una estafa.

Hay que exigir un poco de honestidad

Eso es la *información asimétrica*; si lo hubieran llamado «hay que ser honestos y decir siempre la verdad sobre nuestros productos» sería más largo pero lo entenderíamos a la primera. Y no sólo eso, sino que acabaríamos con esa desconfianza que es la base de este problema, la causa de su *asimetría*. Al decir siempre la verdad y únicamente la verdad, la información sería fidedigna.

Lo mismo ocurre, por ejemplo, en muchos de esos productos que nos ofrecen los bancos y que los han llevado a la ruina y al descrédito mundial. Tanto como para que el director de la caja de ahorros de San Quirico prácticamente no se atreva a salir de casa, tal es la vergüenza que siente. Y con razón: se la ha buscado vendiendo cosas que nadie entiende y que él sabía que eran una auténtica filfa.

Pero no te creas que en esto de la información asimétrica el que vende es siempre el malo. Ni mucho menos. También puede pasar al revés, que el comprador tenga más información que el vendedor. Un caso evidente es el de una póliza de seguro de vida. El que la compra puede que sepa que le quedan apenas tres meses de vida y oculte esa información con fines interesados.

El comercio se resiente

La consecuencia directa de la información asimétrica es que la actividad comercial sufre y llega a quedar limitada o incluso anulada, como ocurre en el caso de la furgoneta de segunda mano que al final mi amigo no compra porque desconfía de que el vendedor quiera darle gato por liebre. Si eso pasa una vez, pues aquí paz y allá gloria, pero esa desconfianza no es sólo de mi amigo, sino también mía, tuya y de todo hijo de vecino, por lo que el miedo a que nos

vendan un mal vehículo hace que otros muchos buenos se queden por ahí esperando a que alguien se decida a disfrutarlos. El mercado, por lo tanto, se paraliza, renquea o se colapsa. Lo mismo ocurre en el caso inverso de los seguros, en el que el vendedor duda de la buena fe (y más aún, de la buena salud) del comprador.

Esa situación de *fallo de mercado* provoca que, para determinados bienes o servicios muy sujetos a la información asimétrica, no haya casi comercio o, en el caso de los automóviles de segunda mano, acaben retirándose los productos realmente buenos (son más caros y ante la duda de que en el fondo sean una tomadura de pelo la gente es reacia a comprarlos) y queden los que son sólo pasables y los francamente malos, por los que nadie está dispuesto a gastar un céntimo o tan poco que, en efecto, lo que se compra es pura chatarra.

Hay que generar confianza

En una situación como la descrita, la única solución es acabar con esa vitola de desconfianza que se genera entre comprador y vendedor. Hay un par de soluciones que pueden ser útiles:

punteo.png **Ofrecer una garantía**. Es algo básico, pues con ella el vendedor quiere convencernos de que lo que nos ofrece es bueno, tan bueno que está dispuesto a correr con los gastos de cualquier reparación, si hiciera falta, durante determinado tiempo. Como es lógico, eso sólo funciona si el producto es bueno, porque si no lo es, sólo con reparaciones o recambios el vendedor podría arrruinarse.

punteo.png **Crear una buena reputación**. Esto es más complicado, porque la buena fama puede ser más falsa que

un viejo duro sevillano, pero en todo caso es indudable que es mejor tener buena reputación que mala. Si se consigue tener buena fama, hay que cuidarla a base de una honradez a prueba de bomba y un trato con los clientes siempre justo, sin dormirse en los laureles.

El secreto, pues, estriba en ser honrado, dedicarte a tu trabajo todas las horas que haga falta e ir siempre con la verdad por delante. Si hubiéramos obrado así, la crisis de codicia que ahora nos asola seguramente sólo sería el argumento de alguna de esas películas de catástrofes de Hollywood y nos sonaría a ciencia ficción.

La inseguridad de los seguros

Las compañías de seguros son un buen ejemplo de la incidencia de la información asimétrica, pero no de la del vendedor sobre el comprador, sino a la inversa, pues en este caso quien cuenta con información privilegiada es el segundo. Por ejemplo, a la hora de contratar un seguro de coche, a no ser que el asegurador tenga un informe detallado que le haya pasado la policía, no puede saber si el señor que tiene delante es un conductor modelo o un peligro sobre ruedas. Lógicamente, un buen conductor puede tener también accidentes, pero las estadísticas, aunque estén ahí para romperlas, son las que son.

Como las compañías aseguradoras no pueden poner primas bajas de buen conductor a todo el mundo que va a contratarles una póliza, porque se arruinarían, ni tampoco primas altas de mal conductor, porque entonces nadie las compraría, han ideado un sistema que consiste en agrupar individuos, básicamente por edad y sexo. Así, si eres un chico menor de veinticinco años tendrás una prima más alta que una chica menor de veinticinco años, porque está demostrado que los chicos son más alocados y sufren más

accidentes que las chicas. ¿Injusto? Posiblemente, porque siempre existen excepciones que confirman la regla. Pero para las compañías que se dedican a este negocio esto de la discriminación estadística es un método muy útil.

Aquello que los mercados olvidan

La información asimétrica es uno de los grandes problemas con los que se encuentran los mercados. Pero otro que te apuntaba en el apartado anterior es el de los *bienes públicos*. La iniciativa privada ni siquiera los produce, pues por su naturaleza sería difícil cobrar por ellos. ¡Y eso que son extraordinariamente necesarios para el buen funcionamiento de la sociedad! Son, pues, rentables para la sociedad pero no para los empresarios, por dos razones principales:

punteo.png Una persona puede consumir ese producto sin que ello suponga que otra persona consuma menos del mismo producto. Si tenemos una caja de galletas y yo me como veinte, a lo mejor a mi mujer le quedan sólo tres (¡y menuda bronca me echaría!). En cambio, si vamos a un espectáculo de fuegos de artificio podemos ir todos los miembros de la familia, más la familia de mi amigo, o sólo mi mujer y yo, y el resultado será siempre el mismo. Todos disfrutaremos de los mismos fuegos. Eso pasa también con un programa de televisión (que lo veas tú no le impide a tu vecino verlo también) o un monumento en un parque. En resumen, el consumidor no es rival de otro consumidor para disfrutar de ese bien.

punteo.png Da igual que pagues o no pagues por ese bien, lo disfrutarás igualmente. Un ejemplo claro son también los fuegos artificiales. A lo mejor el ayuntamiento los prepara

en un parque y cobra una entrada para acceder a él. Pero a lo mejor son tan espectaculares que desde el balcón de tu casa puedes verlos. Lógicamente, eso que llaman *autoridad competente* no enviará un guarda a cobrarte una entrada.

Ante estas circunstancias, es un poco iluso esperar que la iniciativa privada se dedique a apostar por estos bienes. Sí, una empresa privada será la que haga realidad ese castillo de fuegos artificiales, pero lo hará sólo porque el ayuntamiento le habrá pagado por ello y lo habrá hecho con los impuestos de la gente, de la que irá al espectáculo y de la que no sólo no irá, sino que, además, piensa que es un despilfarro. En cuanto a la empresa, en cuanto reciba el dinero tanto le dará que vayan mil, diez mil o cuatro personas. Ella cobrará por la acción, no por la asistencia.

La defensa del país por parte del ejército es otro de esos bienes públicos, que protege incluso a los que les gustaría no invertir un céntimo en armas. Y lo mismo los parques, las vías públicas, el sistema de alcantarillado, la televisión en abierto…

A la búsqueda de la competencia perfecta

El mercado sólo producirá algo si los beneficios son, al menos, tan grandes como los costes. Eso cae por su propio peso, pues si son menos, lógicamente producir algo no tendrá ningún beneficio, al contrario. Sólo los filántropos o los Estados, financiados a través de impuestos y tasas, podrían gestionar una situación así en la que el déficit está garantizado sin margen alguno de error.

Otro detalle: gracias a los mercados libres y la competencia, la producción se hace al menor coste posible. Algo de lo que los economistas presumen mucho, pero que a mí siempre me trae a la cabeza una imagen menos positiva: la de gente

explotada en países de eso que hemos dado en llamar el Tercer Mundo. Explotada por multinacionales de aquí, de nuestro supuesto Primer Mundo, a las que los sueldos y derechos de los trabajadores de aquí también les parecen intolerables, desmedidos (en cambio, las comisiones de los directivos, aunque las empresas pierdan, deben de parecerles estupendas y comedidas). No es que sea una novedad todo esto pues hay que reconocer que también la revolución industrial se hizo con un desprecio absoluto hacia los trabajadores de a pie, eso que el marxismo llama *proletariado*.

Perdóname, me resulta inevitable hacer estas salidas de tono, como seguramente las considerarán algunos. Quizá es porque no entiendo nada de economía, pero es que a veces me parece que la gente que teoriza sobre esa materia no tiene los pies en el suelo. Ven un ideal y se olvidan de aquello de que el hombre es un lobo para el hombre. Y yo tampoco es que crea en esto, es más, tengo una gran confianza en el ser humano, en la bondad de las personas. Sólo que cuando veo el estropicio que nos han montado en la economía unos cuantos delincuentes dudo de la bondad intrínseca del sistema capitalista; o, mejor dicho, no dudo del sistema como tal (me parece el mejor), pero creo que para que funcione como es debido debería estar dirigido por personas honradas. Y eso, muchos economistas, profetas de la diosa Economía y su querido hijo Mercado, no lo ven. Quizá tendré que invitar a desayunar a alguno de esos teóricos más importantes a San Quirico, incluido algún premio Nobel, para que hablen con mi amigo y aprendan unas cuantas verdades.

El cliente es el beneficiado

Una cosa de la que no dudo es que las empresas tienen que competir para sacar lo mejor de ellas mismas. Tampoco es que me haya estrujado mucho el cerebro; basta fijarse en un equipo de fútbol: descontando a *craks* como Messi o Cristiano Ronaldo, que se bastan solos, muchos jugadores necesitan un poco de competencia, otro jugador que esté ahí apretando y que pueda quitarles el puesto, porque si no lo más seguro es que bajen en su rendimiento. Necesitan un incentivo, porque si no tienden a apalancarse y creer que el puesto es suyo porque sí. Eso pasa en todos los ámbitos de la sociedad y, por supuesto, también en las empresas.

La competencia perfecta en el mundo de los mercados se da cuando existen varias o muchas empresas que producen algo que, si no es lo mismo, es muy parecido. Eso, como la propia palabra indica, las hace competir, buscar cómo reducir los costes de producción, si es posible sin sacrificar la calidad del resultado, todo a fin de obtener unos precios que puedan ser atractivos para el posible cliente.

De obrar así, posiblemente ninguna empresa se hará de oro porque no podrá abusar de esa posición de privilegio que le daría no tener competencia alguna. Pero no cabe duda de que el principal beneficiado será el cliente, que encontrará un buen abanico de marcas de un mismo producto entre las que escoger sin que ello suponga un atraco a su bolsillo.

Unas siguen, otras se van

Como es lógico, no todas las empresas que se dediquen a un sector podrán sobrevivir. Como la biología se encarga de demostrar una y otra vez, sólo los mejor adaptados al medio seguirán adelante; ley de vida. En el ámbito empresarial todo depende de que se tengan o no beneficios. Si los hay lo más probable es que nuevas empresas se sientan atraídas hacia ese sector concreto de producción. Nuevas empresas

que incrementarán la competencia, de modo que el precio del producto bajará y con él, los beneficios.

Si, por el contrario, no hay beneficios o si son muy pequeños, pasa todo lo contrario: algunas de las empresas de ese sector bajarán la persiana porque no podrán hacer frente a la competencia. Entonces puede darse el caso de que las que queden, al verse con menos rivales, aumenten los precios y, de ese modo, también sus beneficios.

El mercado, pues, está siempre ajustándose, con empresas al acecho de las mejores oportunidades de negocio, aunque para conseguirlas tengan que acabar con algunas rivales. Pero de una cosa no hay duda: si las fieras se mueven, el principal beneficiario será siempre el cazador, es decir, el cliente, que tendrá a tiro un buen número de oportunidades.

Y todo eso es gracias a la competencia. ¿Qué pasa si no hay competencia? Pues eso es lo que voy a explicarte en el siguiente apartado.

Vivir sin competencia, ¿sueño o pesadilla?

Lo contrario de la competencia es el *monopolio*. Según el diccionario de la Real Academia Española, que como ya sabes para mí es la autoridad en materia de definiciones, esta palabra derivada del latín *monopolium* significa: «Concesión otorgada por la autoridad competente a una empresa para que esta aproveche con carácter exclusivo alguna industria o comercio», lo que, reducido a una única palabra, también significa «acaparamiento».

En una situación de monopolio, la empresa no tiene competidor alguno en aquella área a la que se dedica. Si

eres un poco mayor sin duda recordarás aquellos tiempos en los que en España había varios monopolios: sólo había una compañía aérea, Iberia; una de teléfonos, Telefónica; una de tabacos, Tabacalera, e incluso sólo una televisión, Televisión Española.

Claro está, la posición de privilegio de una empresa así puede llevarla a comportarse de manera arbitraria o despótica, aumentando los precios a placer o reduciendo al máximo la producción, todo para conseguir el máximo beneficio posible. Algo muy poco deseable. Aunque no todo en los monopolios es negativo. Incluso hay gobiernos que, en lugar de desmantelarlos, los incentivan en algunos casos específicos.

Por qué es negativo el monopolio

En una industria dominada por un monopolio y, por lo tanto, libre de la presión de otras empresas que quieren hacer la competencia en el mismo sector, pasan varias cosas que afectan directamente a la sociedad:

punteo.png Se produce menos de lo que se produciría en una industria competitiva.

punteo.png Los productos se venden a un precio superior que el precio de mercado establecido por la competencia. El monopolio es quien impone el precio sin necesidad de rendir cuentas a nadie.

punteo.png La producción se obtiene a un coste mayor y menos eficientemente que en una industria competitiva.

El principal perjudicado de esta situación no es otro que el consumidor. Se cobra más, se produce menos y con costes más caros. Un panorama como para salir huyendo, ¿no?

Pero también hay monopolios «buenos»

Con lo que te he dicho hace un momento, sin duda pensarás que eso de los monopolios es una estafa. Aunque luego quizá te venga a la memoria cómo en España también teníamos monopolios (en el suministro de electricidad, de combustible para el coche, de teléfono…) y los desmantelamos para que la competencia entre varias empresas de un mismo sector redundara en beneficio de los consumidores, tanto en calidad como en mejores precios. ¿Y qué pasó? Pues que a veces nos desayunábamos con sorpresas como que esas empresas pactaban entre sí los precios de modo que, en realidad, lo de la competencia era un camelo. Sí, eso puede pasar y, con ello, acabamos donde siempre: las ideas pueden ser estupendas, pero al final siempre viene algún personaje que lo fastidia todo con su incompetencia o su codicia. ¡Para que luego digan los economistas que ninguna mano visible rige el mercado!

Pero yo, en realidad, no quería hablar de esto, sino de que a veces los monopolios no son tan negativos, sino más bien lo contrario. «Hombre, claro. Si yo tuviera el monopolio de todos los suministros de la construcción, ya verías cómo todo sería la mar de positivo; para mí», me contestó un pelín airado mi vecino de San Quirico una vez que hablamos sobre este tema. Porque a él esto de los monopolios le molesta. Aunque también lo de la competencia que él llama desleal y que no es otra que la que le hacen empresas mucho mayores que tienen muchos más medios y por ello pueden ofrecer precios más bajos y… competitivos.

Pero, a pesar de que pueda parecer sorprendente, efectivamente hay monopolios positivos. Te lo explico a continuación para que no pienses que me contradigo o que me he vuelto loco.

Hay que proteger a los inventores

El monopolio más beneficioso para la sociedad es, sin duda alguna, el de las *patentes*, es decir, el derecho que tienen los inventores a beneficiarse del fruto de su ingenio durante al menos veinte años, momento en que sus invenciones pasan a ser de propiedad pública y, por lo tanto, pueden ser reproducidas y utilizadas libremente por cualquier otra persona.

Si no fuera por esas patentes, seguramente nadie inventaría nada. Porque cualquier buena idea podría ser robada por otro que la comercializara, de modo que el inventor acabara sin sacarle provecho alguno a su inversión de tiempo, esfuerzo y, por qué no, dinero. De ahí la importancia de este monopolio, que da una seguridad a los inventores para que sigan creando y mejorando nuestra vida.

Hay que evitar duplicidades de servicios

¿Qué significa esto? Pues que hay servicios, como el de la recogida de basuras de San Quirico, que sería absurdo dejar abierto a la libre competencia. Consecuentemente, los ayuntamientos dan el monopolio a una empresa, que es la que se encarga de realizar ese servicio. Para que no se le suban los humos a la cabeza y decida explotar a sus clientes, debe cumplir con unas normas reguladoras que impone el ayuntamiento, como contratante.

Algo parecido pasa con el suministro del gas, de televisión por cable o de telefonía. Imagínate un bloque de pisos en el que cada vecino tiene el gas contratado por una compañía

diferente que instala su propia red de tuberías. ¡Difícil sería encontrar una pared libre de ellas! Eso sin contar que se trata de una instalación costosa. De ahí que se eviten las redes múltiples y aunque se cambie de compañía se use una infraestructura ya hecha. Lo mismo con los otros ejemplos mencionados, la televisión por cable y la telefonía: hay un mismo juego de cables y punto. Aunque, como ahora todo es virtual y digital, vete a saber cómo acabaremos.

A los monopolios no hay que dejarlos solos

Como puedes ver, hay monopolios que valen la pena. Pero aunque sea así, y sobre todo para asegurarse de que lo sea, hace falta que el gobierno los regule y controle. ¿Cómo? He aquí algunas ideas:

punteo.png **Subsidios**. Como los monopolios, para maximizar sus beneficios, producen menos de lo que la sociedad pide (de este modo se garantiza que los consumidores pagan el precio establecido), el Estado puede conceder un subsidio para que la producción aumente.

punteo.png **Imposición de una producción mínima**. Si el monopolio depende directamente del Estado, este puede imponer que se produzca más. Es algo que se da, sobre todo, en servicios básicos como la calefacción en lugares especialmente fríos y con consumidores que, por su bajo nivel de ingresos, no siempre pueden pagar las facturas al precio de mercado.

punteo.png **Marcar los precios**. Quizá sea esta la forma más típica de regular un monopolio: establecer el precio al que el bien o servicio debe venderse. Eso sí, el Estado debe

mirar muy bien qué precio impone, porque de ser muy bajo podría darse el caso que la empresa quebrara.

Si al final resulta que esto de tener un monopolio acarrea más desventajas que ventajas, siempre puede destruirse de una forma original y que suele funcionar: fraccionando el monstruo en una serie de pequeñas compañías que compitan entre sí para ofrecer el mismo servicio.

No es monopolio, pero casi

Pero la libre competencia, en la que cada uno va por su lado para intentar hacerse con un trozo del pastel del mercado, y el monopolio, en el que un único monstruo ostenta todo el mercado, sólo son los protagonistas extremos de ese drama o comedia gigantescos que llamamos Mercado, con mayúscula, que siempre queda más aparente. Hay otro personaje que reclama también su cuota de atención. Uno que se mueve entre los otros dos: el oligopolio.

Según la Real Academia Española, *oligopolio* viene a ser una «concentración de la oferta de un sector industrial o comercial en un reducido número de empresas». El hecho es que hay sectores en los que el monopolio real no existe, pero hay tan pocas empresas que se dedican a ellos —dos, tres o cuatro como mucho—, que el funcionamiento es casi el de un monopolio.

Lo peor del caso es que, además, estos oligopolios se centran en sectores de esos que podríamos llamar *estratégicos*, como la producción de petróleo. O en un orden menos prioritario de cosas, las consolas de videojuegos que tienen el seso sorbido a mis nietos o las bebidas refrescantes. Sí, también estas, no me mires con cara de

susto. Y si no me crees, ve a coger alguna de las que tengas en la nevera. Aunque no se llamen Coca-Cola ni Pepsi me juego lo que sea a que, en pequeñito en la etiqueta, pone que pertenecen a una sociedad que sí lleva esos nombres.

Una gran capacidad de adaptación…

Lo que distingue a las industrias oligopolísticas (¡menudo *palabro*!) es su milagrosa capacidad de adaptación al clima. Ahí radica sin duda su fortaleza, pues lo mismo pueden lanzarse a degüello contra el adversario (el de su mismo tamaño, me refiero, pues a las empresas pequeñas del sector directamente las engullen o las dejan morir de inanición) que establecer lazos de fraternidad que las conviertan en un monopolio *de facto*. En ese caso, al Estado no le queda otra que intervenir para evitar lo que aquí en España ha pasado alguna vez: que los distintos gigantes se han puesto de acuerdo para establecer los precios y han creado una falsa ilusión de competencia. Para que luego digan que el mercado funciona solo sin que las personas hagan nada para guiarlo.

… y un escaso margen de maniobra

Pero, al mismo tiempo, y aunque pueda parecer paradójico, la libertad de los oligopolios es reducida. Pongamos que en España el mercado de la gaseosa se lo reparten entre dos compañías. Pues si una de ellas decide inundar el mercado con su bebida, eso hará que el precio de la gaseosa en general, sin importar la marca, se desplome. Sobre todo porque la gente, si la calidad de los productos es similar, no suele ser demasiado fiel a las marcas y compra la más barata. Eso haría que la marca que no ha incrementado su producción se vea obligada a reducir considerablemente también el precio de venta.

Si quieres llamar a esas marcas de gaseosa Coca-Cola y Pepsi, y el escenario de España lo trasladas a escala planetaria, el modelo funciona igual. Por lo tanto, estas empresas a la larga o a la corta se ven obligadas a decidir si apuestan por la confrontación o por la convivencia:

punteo.png En caso de confrontación, aumentan la producción para vender más barato que el otro y quitarle todos los clientes posibles. El beneficiado aquí es el consumidor.

punteo.png En caso de convivencia, disminuyen a la par la producción para que los precios aumenten y, con ellos, los beneficios. El perjudicado aquí es el consumidor. Dependiendo del grado de convivencia, casi habría que pedir al gobierno de turno que tomara las medidas oportunas para romper o castigar ese monopolio encubierto.

Lo normal, en todo caso, es la confrontación. De ello dan cuenta las agresivas campañas de publicidad en que las empresas se gastan millones y millones de euros. Pepsi y Coca-Cola son enemigas encarnizadas, pero como ellas lo son también muchas operadoras telefónicas, aerolíneas…

Cuando una de esas empresas quiebra, las copas de cava ruedan por los despachos de la competencia.

Los imitadores del monopolio

Hay un caso flagrante de imitador del monopolio: los cárteles. La palabra *cártel* se asocia hoy a organizaciones ilícitas relacionadas con el tráfico de drogas o armas, pero no es esa su única acepción. Es también, según la Real Academia, un «convenio entre varias empresas similares

para evitar la mutua competencia y regular la producción, venta y precios en determinado campo industrial».

El más conocido (aparte de los que se dedican a actividades ilegales) es el del petróleo. Tiene incluso un nombre: Organización de Países Exportadores de Petróleo, u OPEP para los que gusten de esto de las siglas. En él se unen empresas de distintos países (Arabia Saudí, Venezuela, Kuwait, Nigeria o Indonesia, entre otros) para formar un monopolio que dicte al resto del mundo el precio que hay que pagar para llevar a cabo un acto tan cotidiano como poner gasolina al coche.

El problema de un cártel es que es difícil de manejar. Siempre surgen problemas sobre:

punteo.png **La distribución de los beneficios**, pues cada empresa componente del cártel quiere una tajada lo más grande posible.

punteo.png **Las cuotas de producción**, pues cada empresa no puede producir lo que le venga en gana, sino que tiene que seguir el criterio establecido por el cártel. Y, claro está, la tentación de que cada empresa haga la guerra por su cuenta y aumente así sus beneficios particulares no es fácil de reprimir…

La OPEP es un claro ejemplo de esos problemas, pues las empresas representadas se reúnen, negocian, establecen las cuotas de producción y los precios a los que venderán cada barril, pero muchas veces sus decisiones son flor de un día y no falta el socio que, en un momento dado, se las salta a la torera mirando más por su propio beneficio que por el del grupo. Y eso es algo que les resta mucha efectividad.

Capítulo 13

Lo mío es mío

En este capítulo…

El derecho de propiedad y sus limitaciones

Las externalidades positivas y negativas del derecho de propiedad

Cómo combatir las externalidades negativas

Creo que en los anteriores capítulos hemos dado un vistazo bastante completo a lo que es la microeconomía, esa economía que nos afecta más directamente a cada uno de nosotros, porque atañe a nuestro hogar, nuestro trabajo o nuestra empresa, en caso de que la tuviéramos. En pocas palabras, a lo que compramos y a lo que vendemos.

Pero hay un concepto que, ahora que lo pienso, es absolutamente primordial para entender realmente de qué va todo esto. Fíjate en que, yo el primero, siempre estamos hablando de «mis» cosas. No en el sentido de aquellas rarezas mías que pueden llegar a preocuparme y que, en un ataque de idealismo, pienso que a ti también, sino a aquellas cosas que considero *mías*, de mi propiedad. Como mi casa o mi coche. Es verdad, también hablo de mi familia, mis hijos y mis nietos, mi perro Helmut y mi petirrojo, ese que siempre nos visita en nuestra casa de San Quirico. He de reconocer que en esto soy un hombre especialmente rico, en cantidad y calidad, pero todos esos seres no son de mi propiedad. Son míos como yo soy suyo. Pero el coche es mío, porque me ha costado mi dinero. Pues de la propiedad te voy a hablar un poco aquí.

Propiedad con sentido común

Si vendo algo, quiere decir que tengo algo que es mío y no de mi vecino. Por lo tanto, hay algo que es de mi *propiedad*, que según el diccionario de la Real Academia Española no es otra cosa que el «derecho o facultad de poseer alguien algo y poder disponer de ello dentro de los límites legales».

Pero ¿realmente es un derecho? ¿Acaso la propiedad —individual, comunitaria o nacional— no ha sido fuente de problemas, conflictos y guerras a lo largo de toda la historia de la humanidad? Sin duda, es así. Pero también lo es que sin ese sentido de la propiedad, presente en el ser humano desde los tiempos más remotos, no seríamos lo que somos pues, mal que nos pese, el poseer algo y el querer poseer más son dos de los motores más infalibles que hay.

Una cosa está clara, y es que el derecho de propiedad no se puede dejar al arbitrio de la ley de la selva, de la ley del más fuerte. El mismo padre de la economía clásica, Adam Smith, era consciente de ello cuando consideraba, allá por el siglo XVIII, que los gobiernos debían definir los derechos de propiedad si querían que los mercados produjesen resultados beneficiosos para el conjunto de la sociedad. A eso se le llama tener sentido común, y es así porque todos nuestros actos afectan siempre a otras personas.

La esencia del problema estriba en que si los derechos de propiedad no se establecen correctamente, una persona no tendrá en cuenta la manera en que sus actos pueden afectar al resto de la comunidad. ¿Cómo? Imagina que hay dos terrenos; uno de ellos es propiedad de un vecino mío que ha conseguido todos los permisos necesarios del ayuntamiento para convertirlo en un basurero, mientras que

el otro es un terreno que no pertenece a nadie y que, por lo tanto, está abierto al uso de todo el mundo.

Pues bien, para sacar partido a su terreno mi vecino cobra a la gente una cantidad por dejarles tirar la basura en él. Puede ocurrir que alguien no quiera pagar y se acuerde de que hay otro terreno cerca que no es de nadie y en el que puede tirar sus desperdicios. Al cabo de poco tiempo, su ejemplo es seguido por más y más gente. El problema es que ese terreno virgen quedará en poco tiempo convertido en un estercolero totalmente ilegal que acabará provocando un perjuicio a la comunidad en forma de malos olores, suciedad y bichos indeseables.

De todo ello se deduce que si el derecho de propiedad no está bien regulado, pueden darse abusos de todo tipo. Por si todavía no te ha quedado claro, te lo explico con otro ejemplo.

El coche es mío, pero con límites

Yo tengo un buen coche. No es que lo use mucho, y menos ahora que estoy continuamente arriba y abajo en avión y AVE, pero cuando estoy en casa, ya sea en Barcelona o en San Quirico, me es útil para salir a dar una vuelta o para ir con mi mujer a ese restaurante de Jaume que tanto nos gusta. Pues bien, yo con ese coche puedo hacer lo que quiera, dentro de unos límites.

Si quiero pintarlo de rosa (mi mujer me lo impediría, pero para ilustrar la idea ya vale), lo pintaré de rosa; y si quiero ponerle unos dibujitos en las puertas y forrar los asientos de terciopelo, o incluso modificar el motor para darle un poco más de potencia (total, ahora tampoco se puede correr

tanto), pues puedo y nadie, ni el guardia más avieso, podrá decirme nada al respecto. Como mucho, tendré que tragarme las burlas de mi vecino y de mis hijos, la ira de mi esposa. Incluso el flemático Helmut, a lo mejor, se niega a subir a él.

Ahora bien, puedo *tunearlo*, como ahora se dice, pero lo que no puedo hacer es meterle unos alerones que ocupen dos carriles; ni modificar el tubo de escape para que vaya contaminando más alegremente mientras hace un ruido ensordecedor; ni cambiar las luces para deslumbrar a quien me viene de frente y enviarlo a la cuneta. Ni puedo tampoco ir atronando con la música a todas horas (aunque hay coches que más parecen discotecas móviles que otra cosa); ni conducir mientras hablo por el móvil y veo la televisión portátil; ni pisar el acelerador hasta los 300 kilómetros por hora que permitiría mi aerodinámico diseño.

No puedo hacer nada de eso por la sencilla razón de que no vivo solo, sino en sociedad con otras personas a las que mi comportamiento puede molestar o incluso procurar daños mayores. Debo, por lo tanto, respetar sus vidas del mismo modo que ellos deben respetar la mía. Eso significa que mi derecho a disfrutar de las cosas de mi propiedad debe tener en cuenta también el derecho de esas personas a disfrutar de su propia tranquilidad; que es suya, no mía.

Vamos a *externalizar*

Los economistas dan el curioso nombre de *externalidades* a los efectos, costes y beneficios que recaen no en las personas que llevan a cabo una actividad concreta, sino en otras ajenas a ellas. Es decir, externas.

Esas externalidades pueden ser básicamente de dos tipos:

punteo.png **Positivas**. Son los beneficios que recibe la persona no involucrada directamente en una acción. Por ejemplo, nosotros tenemos un vecino que es apicultor. Sus abejas le dan miel (y deliciosa, os lo puedo decir, porque vamos allí a comprarla), pero esas mismas abejas también polinizan las flores de nuestro jardín, que están preciosas, y los cultivos de los agricultores de los alrededores, de forma que se incrementan sus cosechas. Estos agricultores y nosotros nos beneficiamos de esa externalidad positiva.

punteo.png **Negativas**. Se trata de las repercusiones que representan un coste para aquella persona que no está metida de lleno en la actividad que sea. No muy lejos de donde vive mi vecino hay una fábrica de cemento. Ahora no vive sus mejores tiempos (la construcción ya no rinde como antes), pero cuando los vivía, el dueño debió de hacerse de oro. Sin embargo los que viven alrededor seguro que sufren el polvillo, el ruido, la suciedad y la contaminación que la empresa produce cuando funciona.

Muchas veces, y da igual si la escala es grande o pequeña, a la hora de producir no se tienen en cuenta las externalidades negativas. Son casos en los que el derecho de propiedad de una persona (o corporación) pasa por encima de otros derechos de propiedad de muchas otras personas. Sí, no sólo del derecho a la vida, sino también del de propiedad. Puede ser que la casa de esa gente esté en un sitio concreto afectado por esa externalidad negativa: esa discoteca que hace ruido y no deja dormir en toda la noche, o esa fábrica que contamina y nos deja todo hecho un asco.

Si alguien fuera dueño de la atmósfera, por ejemplo, los de la cementera próxima a la casa de mi amigo tendrían que pagar una cierta cantidad por el derecho a contaminar, si es

que se le puede llamar *derecho* a eso. Pero como la atmósfera no es propiedad de nadie, pues puede hacerlo. Bueno, ahora menos porque la preocupación por el medio ambiente ha establecido una serie de limitaciones y tasas para protegerlo. Pero hasta no hace tanto, en un terreno libre se hacía un vertedero, el río era para ensuciarlo y el aire no digamos.

Ante lo malo, ¿por qué no prohibir?

Cuando una cosa nos perjudica, la tentación es clara: indignarnos y pedir a la autoridad competente que ponga manos en el asunto y prohíba lo que causa ese desaguisado. Pero la cosa, como todo en la vida, no es tan fácil y menos a la hora de ponerse a prohibir, que en el fondo es una forma de coartar la libertad del individuo.

Un caso evidente es el de los automóviles. Todos tenemos uno e incluso hay gente que tiene varios. No me refiero a los que, como mi amigo de San Quirico, tienen diversos vehículos por necesidades de su empresa. Hablo de los que, como yo, lo usan para el día a día —a mí, como ya estoy jubilado ni siquiera me hace falta para desplazarme hasta mi lugar de trabajo—. Pues bien, todos sabemos que los coches contaminan, lo cual no es bueno ni para el medio ambiente ni para la salud de las personas. Ahora bien, si somos consecuentes, por aquello de evitar las externalidades negativas, deberíamos prohibirlos. Y al que se salte la prohibición, ¡pues coche requisado y directo a la cárcel!

«Este Leopoldo está perdiendo la cabeza», me parece que te estás diciendo. Pues no tan loco, porque considero como tú que eso sería un disparate. Aunque sólo fuera porque con esa medida eliminaríamos las ambulancias, los coches de la policía o los de bomberos, cuyas externalidades positivas

llegado el caso son superiores a las negativas, pues contaminan lo mismo o más que cualquier otro.

Incluso la cementera próxima a la casa de mi amigo tiene su razón de existir: contamina, pero ofrece trabajo a mucha gente de los alrededores y además permite que otras personas se construyan una vivienda.

A cada caso, su respuesta

Por lo tanto, ya ves cómo todo es siempre más difícil de lo que parece porque las relaciones entre una cosa y otra aparecen donde menos te lo esperas. Lo que hay que hacer es valorar cada caso y a partir de ahí, juzgar y actuar para que lo positivo se imponga a lo negativo.

>

Lo privado frente a lo comunitario

Lo que es mío y lo que es de todos a veces provoca conflictos, y no sólo conflictos, sino auténticos desastres en el ámbito productivo. Es así por la sencilla razón de que todos tendemos a procurar nuestro provecho sin tener en cuenta el de los demás. Vamos a verlo con un sencillo ejemplo. Mi familia siempre ha estado relacionada con el comercio (en Zaragoza teníamos una sastrería), pero pongamos que además poseo un terreno y unas vacas. Nada más lógico que llevarlas a pastar allí. Como es pequeño, procuro llevar pocos animales para que no me estropeen de golpe el pasto y pueda sacarle provecho durante más tiempo. Hasta ahí bien, ¿no? No hacemos sino aplicar eso que tanto me gusta del sentido común.

Pero a las afueras de San Quirico hay otro terreno. No es de nadie, o mejor dicho es de todos, porque es comunitario. Mis

vecinos también tienen sus vacas y como estas tienen tanto o más apetito que las mías, es una tentación para ellos y para mí llevarlas a ese terreno comunal. Total, no nos va a costar nada. Pero ¿qué pasa? Pues que en menos que canta un gallo aquello estará lleno de vacas que lo devorarán todo y lo dejarán peor que un patatal. ¿Y luego qué? Pues a fastidiarse, porque el que no tenga un terreno como yo tendrá que comprar forraje fuera o pagar a alguien que le deje un rinconcito en su pastizal para que sus vacas coman algo fresco.

En resumen, en un terreno privado el dueño busca un equilibrio entre el coste (lo que sufren la tierra y el pasto) y el beneficio (la buena alimentación de las vacas que redundará en la calidad de su leche), de modo que el número de rumiantes que lleve será aquel que le permita mantener el terreno en uso en el futuro. Hay, pues, un incentivo personal. Este, en cambio, no se da en el terreno comunitario. El incentivo aquí es inmediato: si hay mucho pasto, llevo las vacas volando antes de que las lleve el vecino y acabe con la hierba. Y si él las lleva antes, me enfadaré, sin pensar en que el comportamiento que le reprocho era el mismo que quería poner yo en práctica. A la postre, el terreno se arruina sin remedio y para todos.

Esto es lo que los economistas, en un arranque inesperado de inspiración poética, llaman la *tragedia de los comunes*.

¿Cómo? He aquí algunos consejos:

punteo.png Aprobar leyes que restrinjan esas actividades que provocan externalidades negativas e, incluso, las prohíban cuando estas sean espantosas o criminales para la salud, la convivencia y el medio ambiente.

punteo.png Aprobar otras leyes que obliguen a quienes generan esas externalidades negativas a reducir su impacto. En el caso de la cementera, se trataría de que cumpliera un mínimo de normas medio ambientales y de limpieza, antes que cerrarla, lo que podría provocar otro tipo de perjuicios no menos indeseables.

punteo.png Imponer tasas o impuestos a aquellos que generen esas externalidades negativas para que, al menos, les duela un poco en el bolsillo hacer lo que hacen y así lo hagan menos a gusto. Es el caso, por ejemplo, de las tasas sobre contaminación que algunos gobiernos imponen a las empresas poco verdes.

En resumidas cuentas, no es un asunto fácil, pero creo que en esos tres puntos está la clave para una buena solución. Si se me ocurre alguna otra cosa en el curso de mis desayunos con mi vecino no tengas miedo, que también te la diré.

El derecho de propiedad protege el medio ambiente

Si has leído el recuadro «Lo privado frente a lo comunitario» (y si no lo has hecho, te remito a él, pues es interesante aunque no seas granjero) entenderás muy rápido lo que ahora voy a decirte. Algo que puede resultar raro y chocante en un primer momento, pero que tiene su lógica, es que el derecho de propiedad puede llegar a ser una herramienta útil para proteger el medio ambiente.

Antes de que me eches encima a los de Greenpeace, te lo explico: piensa en el terreno de las vacas del que te hablaba en dicho recuadro. El terreno privado está protegido, y bien protegido. En cambio el comunitario, no. Pues bien, eso se

puede extrapolar a otros ámbitos. Al mar, por ejemplo. Los atunes rojos que nadan en él no son de nadie y así les va. Se pescan de forma indiscriminada para hacer *sushi* hasta el punto de que la especie se encuentra hoy al borde de la extinción (por cada ejemplar se llega a pagar una auténtica millonada en antiguas pesetas en las lonjas de Tokio).

Muchas especies extinguidas o en peligro de extinción son el resultado de una falta de derechos de propiedad. Los pescadores, que no son dueños de los atunes, los pescan de forma indiscriminada, no vaya a ser que se acaben y con ellos se agote la gallina de los huevos de oro; y lo hacen por la sencilla razón de que si no los pescan ellos vendrán otros sin tantos escrúpulos.

¿Sería diferente si esos peces o cualquier otro animal tuvieran «dueño»? De este modo, si cada pescador fuera dueño de un banco de atunes haría lo posible por preservarlo pescando de una manera sostenible y eso acabaría beneficiando también a la supervivencia del atún.

Se trataría, pues, de cambiar la legislación sobre derechos de propiedad y, en el caso concreto de los atunes, transferir a los pescadores los derechos de propiedad sobre una área de pesca y los peces que en ella viven. Eso daría a los nuevos dueños el incentivo adecuado para explotar ese espacio de una forma racional y sostenible. El miedo a que llegue otro que le arrebate los preciados peces desaparece con esta medida. Será un coto suyo y tendrá bien presente que explotarlo es su responsabilidad y que, por lo tanto, debe hacer lo posible y lo imposible para que rinda, sin sobreexplotarlo ni agotarlo.

No obstante también es verdad que en este caso entrarían en colisión otros aspectos, como las fronteras nacionales en el mar o qué hacer con los peces que migran entre

continentes. Una opción es que se delimite, como ya está haciendo la Unión Europea con sus países socios, la cantidad máxima de peces que se pueden pescar cada año en una zona; otra, que los gobiernos subasten los permisos de pesca para esa cantidad exacta de peces, lo que, sin duda, tendría también efectos sobre el precio final del pescado para el consumidor; si la subasta se saldase a un precio alto, esto se trasladaría al precio final.

Sea como sea, lo cierto es que extender los derechos de propiedad a las especies animales no es fácil, aunque como idea creo que es interesante para un debate.

Parte III

Y en esas llegó la crisis económica

—¡Pero ¿Cómo pueden dudar de la solvencia de nuestra entidad financiera?!

En esta parte…

Por fin, y después de hacer muchas referencias a ella en las partes anteriores de este libro, llega el momento de hablar de la crisis económica. Yo la llamo la *crisis ninja*, aunque también estoy convencido de que es una crisis que supera el ámbito económico para ser toda una crisis de decencia cuyos efectos, además, se han visto amplificados por la aldea global en la que ahora vivimos.

De todo ello te hablaré largo y tendido en los capítulos que conforman esta parte. En ellos verás cómo se generó la crisis y cómo fue contaminando todo el sistema financiero del mundo. Sin olvidar mi opinión acerca de lo que ha fallado y de las medidas que deberemos tomar no ya para solucionar esto (de ello nos encargaremos en la parte siguiente), sino para evitar que algo así se repita en el futuro.

Capítulo 14

La crisis *ninja*

En este capítulo…

- Los orígenes de la crisis económica en Estados Unidos
- El estallido de la burbuja inmobiliaria
- Algunos de los instrumentos financieros que contagiaron la crisis
- Los bancos se han quedado sin dinero y la gente, sin trabajo

Si has llegado hasta aquí en la lectura de este libro (de lo que me alegraría mucho, pues querría decir que has encontrado algo útil en él), te habrás dado cuenta de que, una y otra vez, he hecho alusiones a la crisis económica. Tanto, que habrás llegado a pensar, y con razón, que soy un poco pesado y que no comparto demasiado el optimismo de muchos economistas, esos fieles hijos

de Adam Smith y de su idea de que una mano invisible dirige los mercados con el único fin de procurar nuestra felicidad.

No, no comparto ese optimismo. Más que nada porque la realidad es tozuda y se obstina en demostrarnos que de manos invisibles, nada. Al contrario, las manos que rigen esto pueden llegar ser muy, pero que muy, sucias y la forma en que se generó esta crisis, que ahora nos tiene acogotados, es la prueba más evidente de ello.

Por lo tanto, ya es hora de que te hable de esta crisis tal y como yo la veo. Seguramente uno de esos que sí saben de economía dirán que mi análisis es muy simplista. Entonces te darán una explicación mucho más enrevesada de la que es difícil sacar algo en claro; y eso no me gusta un ápice, porque las cosas, complejas o sencillas, hay que explicarlas con un lenguaje que se entienda. Tengo un amigo que dice que el peor enemigo de la humanidad es la ignorancia y es verdad. Lo que pasa es que cuando, como en este caso, se unen la malicia de unos cuantos y la absoluta ignorancia de otros, que con voz profunda dicen frases sin comprender su significado, se organiza la que se ha organizado. Y eso es algo que sólo merece un calificativo: indecente.

Cómo se generó la dichosa crisis

Llevamos ya unos años de lío con esto de la crisis. Yo me enteré de ella en enero del año 2008. Como ves, antes que el gobierno que había entonces. Pero no

me voy a poner ninguna medalla de visionario, porque no fui ni mucho menos el primero en advertirla. Se me adelantaron dos humoristas ingleses. Por eso, cuando hace un tiempo oí a un ministro de un país de la Unión Europea decir que «los analistas no nos avisaron de lo que se nos venía encima», me dieron ganas de explicarle que, en enero de 2008, en el mundo, por lo menos, lo sabían tres personas: los dos humoristas ingleses y yo. Pero, claro, nadie nos preguntó.

De la burbuja de internet a la burbuja inmobiliaria

La historia de cómo se gestó esta crisis puede remontarse a 2001, cuando estalló la burbuja de internet. Eso provocó que la Reserva Federal de Estados Unidos bajara, en dos años, el precio del dinero del 6,5% al 1%, una bajada, como puedes ver, muy sustancial que, de inmediato, animó el mercado como si se tratara de una de esas sustancias no muy limpias que algunos deportistas tramposos usan. En concreto, relanzó un mercado que justo entonces empezaba a despegar: el mercado inmobiliario.

¿Qué pasó? Pues que en diez años, el precio real de las viviendas se multiplicó por dos en Estados Unidos. Pero dado que los tipos de interés vigentes en los mercados financieros internacionales eran excepcionalmente bajos, los bancos se dieron cuenta de que el negocio se les hacía cada vez más pequeño porque:

- ✔ Daban préstamos a un interés bajo.
- ✔ Pagaban algo por los depósitos de los clientes (una cantidad que, una vez descontada la comisión de mantenimiento, no era muy alta, pero que no dejaba de ser un gasto para la entidad; si el depósito estaba en cuenta corriente, no pagaban nada).
- ✔ El margen de intermediación entre los productos (créditos, hipotecas) y los costes financieros (depósitos, financiación de otros intermediarios financieros…) decrecía.

¿Solución? A alguien se le ocurrió entonces que los bancos tenían que hacer dos cosas:

- ✔ Dar préstamos más arriesgados, por los que podrían cobrar más intereses.
- ✔ Compensar el bajo margen aumentando el número de operaciones (mil multiplicado por poco es más que cien por poco).

Los efectos de ambas medidas no se hicieron esperar. Pero, por su importancia en esta historia, vamos a verlas con un poco más de detalle.

El efecto de los préstamos más arriesgados

¿Qué decidieron los astutos banqueros, economistas o financieros? Pues ofrecer hipotecas a un tipo de clientes al que hasta entonces no le

habrían dado ni los buenos días. Son lo que yo llamo los *ninja*, o si lo quieres en inglés, los *no income, no job, no assets*; es decir, personas sin ingresos fijos, sin empleo fijo y sin propiedades.

Puesto que había más riesgo, dada la más que posible insolvencia de las personas con esas características, los créditos cobraban unos intereses más altos; y como había que aprovechar el *boom* inmobiliario, decidieron conceder créditos hipotecarios por un valor superior al de la casa que compraba el bueno del ninja, porque, en virtud de aquel *boom* inmobiliario, esa casa, en pocos meses, valdría más que la cantidad dada en préstamo.

A este tipo de extraordinarias hipotecas las bautizaron con el original nombre de *hipotecas subprime*:

- ✔ **Hipotecas *prime*** son las que tienen poco riesgo de impago. En una escala de clasificación entre 300 y 850 puntos, las hipotecas *prime* están valoradas entre 850 puntos, las mejores, y 620, las menos buenas.
- ✔ **Hipotecas *subprime*** son las que tienen más riesgo de impago y están valoradas entre 620, las menos malas, y 300, las directamente malas.

Además, como la economía norteamericana iba viento en popa, el deudor hoy insolvente podría encontrar trabajo fácilmente y pagar la deuda sin problemas.

La idea fue bien durante algunos años. En ellos, los ninja iban pagando los plazos de la hipoteca y,

además, como les habían dado más dinero del que valía su casa, se compraron un coche, reformaron la casa y se fueron de vacaciones con la familia. Todo ello, seguramente, a plazos, con el dinero de más que habían cobrado y, en algún caso, con lo que les pagaban en algún empleo o chapuza que habían conseguido.

Llegados a ese punto, está claro que cualquier persona con sentido común, aunque no sea especialista financiero, pensará, y con toda la razón del mundo, que si algo fallaba en este sistema el batacazo podía ser importante. Y así ha sido.

Una crisis en *V* o en *L*

Un día me preguntaron si yo creía que la crisis que llevamos arrastrando era una *crisis en V*. Yo no sabía lo que era, aunque tiene pinta de ser algo que se estudia en primero de Económicas. En mi descargo, diré que esa materia no estaba incluida en ninguna de las dos asignaturas que aprobé de esa carrera en el curso 1954-1955. Mi reacción fue quedarme mirando fijamente al que me hacía la pregunta, pidiendo a Dios que arrancase. Y arrancó; me dijo: «¡En *V*! O sea, hundimiento rápido y recuperación rápida».

Suspiré aliviado y le dije que no. Que yo creía que existiría un Hundimiento rápido, pero que después vendría una línea larga, larga, con una recuperación en salida lenta. Me dijo aquel señor: «¡Ah, crisis en *L*!». Y le contesté: «Eso, en *L*». O sea, que estás leyendo un libro escrito por el inventor de la crisis en *L*, que debía

estar ya inventada hace años, pero se me ocurrió a mí en una conferencia.

El efecto de hacer más operaciones

También aquella segunda y luminosa idea de incrementar el número de operaciones iba a tener efectos devastadores sobre la economía. Porque, al aumentar el número de préstamos hipotecarios que los bancos graciosamente concedían, se les acababa el dinero. Y ya se sabe que un banco sin dinero sirve de bien poco.

Pero imaginación a esos chicos no les faltaba y se les ocurrió acudir a bancos extranjeros para que les prestasen dinero, porque para algo está la globalización —algo que también tiene su miga y de lo que te hablaré en el capítulo 15—. De este modo, el dinero que yo he ingresado en la oficina central de la caja de ahorros de San Quirico puede acabar en Illinois, porque allí hay un banco al que mi caja de ahorros le ha prestado mi dinero para que se lo preste a un ninja.

Por supuesto, el de Illinois no sabe que el dinero le llega desde mi dinero y yo no sé que mi dinero, depositado en una entidad seria como es mi caja de ahorros, empieza a estar en una cierta situación de riesgo. Ni lo sé yo ni lo sabe tampoco el director de la oficina de mi caja que, por cierto, presume (más bien presumía, pues ahora casi ni se atreve a salir a la calle) de que trabaja en una institución seria. Ni

siquiera lo sabe el presidente de la caja de ahorros, que sólo es consciente de que tiene invertida una parte del dinero de sus inversores en un banco importante de Estados Unidos.

Esa es una de las cosas que tiene la globalización, que la gente de San Quirico no sabe que está corriendo un riesgo en Estados Unidos y cuando empieza a leer que allí se dan hipotecas *subprime* piensa: «¡Qué locuras hacen estos americanos!». Si supieran que sus propios ahorros están financiando esas locuras, ¡a saber qué dirían!

Las normas de Basilea están para saltárselas

Un banco necesita dinero para subsistir. No sólo para invertir, aunque sea en operaciones seguras, sino también para satisfacer las necesidades de sus clientes, que a lo mejor quieren retirar su capital para comprar un coche, ir al dentista o cambiar de banco porque no se fían del que tienen.

Para garantizar eso existe una cosa que se llama *normas de Basilea*, que exigen a los bancos de todo el mundo que tengan un capital mínimo en relación con sus activos. Simplificando mucho, el balance del banco de Illinois sería el que puedes ver en la tabla 14-1:

Tabla 14-1: Aplicación de las normas de Basilea al balance de un banco

ACTIVO	*PASIVO*
Dinero en caja	Dinero que le han prestado otros bancos
	Capital
Créditos concedidos	Reservas
TOTAL *x* millones	*x* millones

Para entender esto recuerda lo que te decía en el capítulo 10 del balance, el activo y el pasivo; lo que tenemos y lo que debemos deben ser siempre iguales.

Pues bien, las normas de Basilea exigen que el capital de ese banco no sea inferior a un determinado porcentaje del activo. ¿Qué pasa entonces? Pues que si el banco está pidiendo a gritos dinero a otros bancos y dando muchos créditos, el porcentaje de capital sobre el activo de ese banco baja y no cumple las normas de Basilea. Se impone hacer algo, y ese algo se llama *titulización*.

Los paquetes de hipotecas

El banco de Illinois es inasequible al desaliento, por lo que inventa algo nuevo que le salve del lío en el que se ha metido. Es la titulización, o sea, empaquetar las hipotecas (las *prime*, pero también las *subprime*) en paquetes que se llaman M*BS*, siglas de *Mortgage Backed Securities*, esto es, obligaciones

garantizadas por hipotecas. Lo que significa algo tan sencillo como que allí donde antes había mil hipotecas «sueltas», dentro de la cuenta del activo llamada «Créditos concedidos», ahora hay diez paquetes de cien hipotecas cada uno, en los que, como en la viña del Señor, hay de todo: bueno (*prime*) y malo (*subprime*). Pero el banco no es tonto y no se queda con esos paquetes, sino que los vende lo más rápidamente posible.

Ante eso, surgen dos preguntas:

> ✔ **¿Dónde va el dinero que obtiene por ellos?** Pues va al activo, a la cuenta de «Dinero en caja», que aumenta; por lo tanto disminuye, por el mismo importe, la cuenta «Créditos concedidos», con lo que la proporción capital/créditos concedidos mejora y el balance del banco cumple con las normas de Basilea.
>
> ✔ **¿Quién compra esos paquetes, y además rápidamente, para que el banco de Illinois «limpie» su balance de forma inmediata?** Esta pregunta es tan buena, que merece una contestación aparte. Te la doy en el siguiente apartado.

Las filiales del banco de Illinois

Para que el banco de Illinois pueda limpiar su balance de forma inmediata crea unas entidades filiales, los *conduits*, que no son sociedades sino *trusts* o *fondos*, y que por ello no tienen obligación de consolidar sus balances con los del banco matriz. Es decir, de repente, aparecen en el mercado dos tipos de entidades:

- ✔ El banco de Illinois, con la cara limpia.
- ✔ El Chicago Trust Corporation (o el nombre que quieras ponerle), con el siguiente balance:

ACTIVO	***PASIVO***
Los diez paquetes de hipotecas	Capital: lo que ha pagado por esos paquetes

Como no podría ser de otra manera, si cualquier persona que trabaja en la caja de ahorros de San Quirico, desde el presidente hasta el director de la oficina, se enterara de algo de esto, se buscaría rápidamente otro empleo. Mientras tanto, en los periódicos todos hablan de sus inversiones internacionales, de las que, como puedes ver, no tienen la más mínima idea.

Cómo se financian los **conduits**

Hasta aquí, todo más o menos claro, pero ¿de dónde sacan los *conduits* dinero para comprar al banco de Illinois los paquetes de hipotecas? Pues de varios sitios:

- ✔ Mediante créditos de otros bancos, con lo que la bola sigue haciéndose más y más grande.
- ✔ Contratando los servicios de bancos de inversión que pueden vender esos MBS a fondos de inversión, sociedades de capital riesgo, aseguradoras, financieras, sociedades patrimoniales de una familia…

Para ser *financieramente correctos*, los *conduits*, o MBS, tenían que ser bien calificados por las agencias de *rating*, que son esas entidades que dan calificaciones en función de la solvencia.

Esto del *rating* bien merece un pequeño inciso. La definición de esta palabra inglesa es «calificación crediticia de una compañía o una institución, hecha por una agencia especializada». Los niveles de estas calificaciones son:

- AAA (lo mejor)
- AA
- A
- BBB
- BB
- Otros, pero ya son desastrosos

Se trata de calificaciones muy importantes, porque son las que dicen: «A esta empresa, a este Estado, a esta organización se le puede prestar dinero sin riesgo» o, por el contrario, «tengan cuidado con estos otros porque se arriesga usted a que no le paguen».

Pues bien, las agencias de *rating* otorgaban estas calificaciones, u daban otras, más sofisticadas pero que, al final, decían lo mismo. Llamaban:

- ✔ *Investment grade*, a los MBS que representaban hipotecas *prime*, o sea, las de menos riesgo (serían las AAA, AA y A).
- ✔ *Mezzanine*, a las intermedias (supongo que las BBB y quizá las BB).

> ✔ *Equity*, a las malas, de alto riesgo, o sea a las *subprime*, que en este tinglado son las protagonistas.

Como los bancos son codiciosos pero, en principio, no tienen un pelo de tontos (aunque aquí parece ser que les han marcado un gol por toda la escuadra y de chilena), colocaban fácilmente las mejores, las *investment grade*, a inversores conservadores y a intereses bajos.

Por otro lado, otros gestores de fondos, sociedades de capital riesgo… más agresivos, pretendían obtener a toda costa rentabilidades más altas, entre otras razones porque cobraban el *bonus* de final de año en función de la rentabilidad obtenida. Ahí surgía un problema: ¿cómo vender a esa gente MBS de los malos sin que se notara excesivamente que estaban incurriendo en riesgos excesivos? Pues muy sencillo, con algo que podríamos llamar *re-rating*, aunque te aconsejo que no busques esta palabra en el diccionario porque no existe.

Vamos a recalificar

El *re-rating* no es más que una recalificación que algunos bancos de inversión lograron de las agencias de *rating*. En otras palabras, se trata de un truco para subir el *rating* de los MBS malos que consiste en estructurarlos en tramos, a los que llaman *tranches*, ordenando, de mayor a menor, la probabilidad de impago, con el compromiso de priorizar el pago a los menos malos.

Por ejemplo, yo compro un paquete de MBS en el que me dicen que los tres primeros MBS son relativamente buenos; los tres segundos, muy regulares y los tres terceros, francamente malos. Esto significa que he estructurado el paquete de MBS en tres *tranches*:

> ✔ El relativamente bueno
>
> ✔ El muy regular
>
> ✔ El muy malo

No sólo eso, sino que me comprometo a que si no paga nadie del *tranche* muy malo (o, como dicen estos señores, si en el tramo malo incurro en *default*), pero cobro algo del *tranche* muy regular y bastante del relativamente bueno, todo irá a pagar las hipotecas del *tranche* relativamente bueno, con lo que automáticamente este *tranche* podrá ser calificado de AAA.

Vamos a liarlo todavía un poco más

Para acabar de liar a los de la caja de ahorros de San Quirico (que recordemos, es donde tengo mis ahorrillos), estos MBS ordenados en *tranches* fueron rebautizados como CDO. O sea, *Collateralized Debt Obligations*, «obligaciones de deuda colateralizada». También se le podría haber dado cualquier otro nombre exótico y absurdo.

Pero no te creas que aquí acaba todo, que de economía no sabrá esta gente, pero de poner nombres van sobrados. No contentos con lo anterior, los magos de las finanzas crearon otro producto

importante: los CDS. No, no es aquel partido de Adolfo Suárez, el Centro Democrático Social, de los tiempos de la Transición. ¡Ojalá lo fuera! Las siglas corresponden a *Credit Default Swaps*, o sea, «cambio de riesgo del crédito». En este caso, el que compraba los CDO asumía un riesgo de impago por ellos, de modo que cobraba más intereses. O sea, compraba el CDO y decía: «Si falla, pierdo el dinero. Si no falla, cobro más intereses».

Pronto al CDO le salió un primo al que llamaron *Synthetic CDO*, pero la verdad es que no puedo decirte en qué consiste porque todavía no lo entiendo, y ya sabes que yo sólo explico aquellas cosas que he conseguido entender con mi método de leer, copiar y pegar. Eso sí, parece que el artilugio financiero este daba una rentabilidad sorprendentemente elevada. Y lo mejor del caso es que los que se atrevían a comprar esta cosa podían adquirirlos mediante créditos bancarios muy baratos. De modo que, con los altos rendimientos del Synthetic CDO, la operación se convertía en extraordinariamente rentable; siempre que saliera bien.

El poco lucido papel de las entidades financieras

En esto de la *crisis ninja*, si hay unos villanos que despierten todas las iras son las entidades financieras, y lo cierto es que tienen una gran responsabilidad sobre lo que ha ocurrido. Las normas de Basilea, teóricamente diseñadas para controlar el sistema, lo

que han hecho es estimular la titulización hasta extremos capaces de oscurecer y complicar enormemente los mercados a los que pretendían proteger.

Por supuesto, los consejos de administración de las entidades financieras involucradas en este gran fiasco tienen también una gran responsabilidad, porque no se han enterado de nada. Y no me quedo ahí: también algunas agencias de *rating* han sido incompetentes o no independientes respecto a sus clientes, lo que es algo muy serio.

Lo que ya es un escándalo es que, encima, a muchos de estos presuntos financieros (delincuentes, sin el presuntos, les queda mejor), los han despedido de sus empleos pero cobrando unos suculentos *bonus* que, sin duda, guardarán en algún armario blindado, a salvo de innovaciones financieras. Y ya está, se han ido de rositas y con la cartera bien llena. En esto habría que hacer lo que dice mi mujer, que tiene mucho sentido común: pagarles los *bonus*, pero con los mismos instrumentos estructurados (MBS, CDO...) que tanto aplaudían. «Como lo ha hecho usted muy bien, le voy a dar 1000 MBS, 250 CDO y hasta un Synthetic CDO». ¿Acaso no suena bien?

No nos hemos olvidado de los ninjas

Espero que no te hayas perdido demasiado en esta exposición de los orígenes de la crisis. La cantidad de *palabros* ininteligibles en inglés (no por el idioma, sino por su sentido abstruso) y la

complejidad de las operaciones llevadas a cabo por esa gente contribuyen a perder el hilo. No obstante, antes de seguir adelante, que todavía hay tela que cortar, quiero que recuerdes una cosa muy importante: que todo el tinglado se basaba en que los *ninjas* pagaran sus hipotecas y que el mercado inmobiliario estadounidense mantuviera su marcha ascendente. Casi nada.

De bruces con la realidad

A principios de 2007 pasó lo que cabía esperar, pero que nadie parecía haber previsto: que los precios de las viviendas norteamericanas se desplomaron.

Muchos de los *ninjas* se dieron entonces cuenta de que estaban pagando por su casa más de lo que en ese momento valía y decidieron o se vieron obligados a no seguir pagando sus hipotecas. Entonces pasó como con esas figuras que se hacen con fichas de dominó, que cae la primera, que empuja a otra, y esa a otra y así hasta que se quiera. Automáticamente, nadie quiso comprar MBS, CDO, CDS y ni siquiera el incomprensible, pero milagroso, Synthetic CDO. Y los que ya tenían estas cosas no pudieron venderlas.

Todo el montaje se fue hundiendo, hasta llegar a las puertas de nuestros propios hogares. Y, por supuesto, al despacho del director de la caja de ahorros de San Quirico, quien tuvo que empezar a hacer llamadas a clientes para decirles que aquel

dinero se había esfumado o que, en el mejor de los casos, había perdido el 60% de su valor.

¿A ver quién me explica, a mí o a mi vecino, que la culpa de todo la tienen los *ninjas*, el banco de Illinois y el Chicago Trust Corporation? Y lo peor y más importante es que no se puede explicar dónde está el dinero, porque nadie lo sabe. Peor aún, nadie sabe la porquería que tienen los bancos en los paquetes de hipotecas que compraron. Y como nadie lo sabe, los bancos empiezan a no fiarse los unos de los otros.

Los bancos sin dinero

Como no se fían, cuando necesitan dinero y van al mercado interbancario, que es donde los bancos se prestan dinero unos a otros, no se lo prestan o se lo prestan caro. El interés a que se prestan el dinero los bancos europeos en el Interbancario recibe el nombre de Euríbor (Europe Interbank Offered Rate, o sea, «tasa de interés ofrecida en el mercado interbancario de Europa»).

Si los bancos no tienen dinero ocurren varias cosas:

> ✔ No dan créditos.
>
> ✔ No dan hipotecas, con lo que muchas empresas relacionadas con el sector inmobiliario lo empiezan a pasar mal, muy mal. Los accionistas que compraron acciones de esas empresas ven que las cotizaciones de esas sociedades van cayendo vertiginosamente.

- ✔ Venden sus participaciones en empresas.
- ✔ Venden sus edificios y patrimonio inmobiliario.
- ✔ Hacen campañas para que metamos dinero, ofreciéndonos mejores condiciones.

INFORMACIÓN TÉCNICA

Ganar en puntos significa perder en confianza

Una de las consecuencias más flagrantes de la crisis es que no hay dinero. Eso es válido para el señor y la señora que han de mantener a su familia; el señor y la señora que tienen una empresa y los señores y señoras que se encargan de las labores de gobierno, estatal, municipal, autonómico, estatal o europeo. Hablando en plata, no hay pasta y no la hay para nadie.

Ahora bien, los Estados tienen un medio de conseguir dinero que es emitir deuda, es decir, que emiten unos papelitos por cierta cantidad que se comprometen a devolver en cierto plazo de tiempo, incrementada por unos intereses. Lo que pasa es que no todos los Estados son iguales, ni siquiera en el ámbito de la Unión Europea o, más restringido, en la zona euro. Para nada. Es más, hay Estados que son más de fiar que otros, lo cual tiene claras repercusiones en los intereses que cada cual ha de pagar.

En Europa, el modelo de seriedad es Alemania, y tanto da que en 2010 los elimináramos del Mundial de fútbol de Sudáfrica. Supongo que también tendrá sus pillerías pero, no se sabe por qué, genera más confianza que otros países. Eso se nota en el *spread*, que no es más que la diferencia de intereses que

tenemos que pagar, de más, los españoles, por ejemplo, respecto a los intereses que tienen que pagar los alemanes para que les presten dinero.

Así, cuando oigas que el bono español está por encima del bono alemán en 200 puntos ¡no pienses que vamos genial y que debemos estar orgullosos de superar a Alemania en algo! En absoluto, pues es todo lo contrario. Eso significa que tenemos que pagar 200 puntos más que Alemania para que nos dejen dinero. Cuantos más puntos básicos tenemos que pagar, peor vamos porque es señal de que la gente se fía menos de nosotros.

Te lo ilustro ahora con un ejemplo concreto: si invierto en bonos alemanes, o sea, si le presto dinero a Alemania, me darán, pongamos por caso, el 2,5% de interés al año, pero si le presto dinero a España, me darán el 2,5% más otro 2%, es decir, el 4,5% de intereses. Cuando veas eso de los puntos básicos de la prima de riesgo, le pones una coma dos números a la izquierda (si es 499, algo propio de una pesadilla, pues será un 4,99; si es 315, pues 3,15, y si es mucho menos, pues de fábula) y eso es lo que hay que sumar a lo que paga Alemania.

Y la gente, también

Pero no sólo los bancos tienen problemas. La falta de dinero se aprecia en la calle, sobre todo porque el Euríbor a un año, que es el índice de referencia de las hipotecas, ha ido subiendo, tanto que el ciudadano medio con hipoteca empieza ahora a sudar para pagar las cuotas mensuales.

Como la gente empieza a sentirse un poco apretada por el pago de la hipoteca, va menos a El Corte Inglés, que nota la bajada de ventas, compra menos al fabricante de calcetines de Mataró, que tampoco sabía que existían los *ninjas* fuera de las películas y los cómics japoneses.

Entonces, al fabricante de calcetines que vende menos calcetines, le empieza a sobrar personal y despide a unos cuantos trabajadores, con lo que el paro sube. Como hay muchas personas en el paro, hay que pagarles el subsidio de desempleo y luego, cuando se acaba, se les prorroga durante unos meses porque el tema es muy preocupante. Ese dinero sale de la parte que se llama «gastos» de los presupuestos generales del Estado (de los que ya te hablé en el capítulo 7), de modo que se desequilibra la diferencia entre ingresos y gastos, que empieza a salir negativa de forma alarmante.

Con razón, la gente empieza a ponerse nerviosa, pues casi dos de cada diez personas que viven en España están en el paro. Ante un panorama así, la gente no gasta en las tiendas. Unos porque sencillamente no pueden; otros, porque, aunque puedan, dicen «por si acaso». De poco vale que las tiendas bajen sus precios para animarnos a consumir, porque nosotros seguimos teniendo miedo.

Mientras, el gobierno español empieza negando que pase nada. Luego dice que pasa algo. Luego que pasa mucho. Y acaba diciendo que «¡qué horror lo que pasa!».

Para animar el consumo, la Reserva Federal Americana mantiene muy bajos los tipos de interés. También el Banco Central Europeo, cuya misión es vigilar la inflación, baja mucho los tipos de interés, porque prefiere que haya un poco de inflación que un mucho de hundimiento.

Pero aun así, las voces que llaman a consumir no obtienen respuesta. Además, Grecia, Irlanda y Portugal han necesitado ser rescatadas por los otros socios de la Unión Europea porque su economía se hundía sin remedio. En consecuencia, como cualquier cosa que pase por ahí nos afecta, nos han rebajado el sueldo y nos amenazan con subirnos los impuestos.

Y en eso estamos. Eso es la crisis. Yo la llamo *crisis ninja*, otros le darán nombres más sesudos y científicos. Pero, en el fondo, vendrán a decir lo mismo. Y una cosa está clara: aquello que nos divertía tanto del ninja en camiseta tomando el sol, el banquero vendiéndole una hipoteca... no tenía ninguna gracia.

Illinois me ha dejado en paro

La crisis ha pegado fuerte y lo ha hecho en el eslabón más débil de la sociedad. Los responsables primeros, aunque estén en la calle, han salido con sus buenos *bonus*, indemnizaciones y pensiones en la chequera. Las víctimas, en cambio, se ven en la calle y, en muchos casos, sin demasiadas perspectivas de recolocación.

Yo, a la crisis, le pongo rostro, no el del director de la caja de ahorros de San Quirico, que desde que estalló el asunto vive con el alma en vilo; ni tampoco el de mi amigo, que, mal que bien, está consiguiendo capear el temporal con su pequeña empresa de suministros. Le pongo el rostro de otro amigo mío, uno de Barcelona, de esos que siempre iban muy rápido a todos sitios, pues su agenda era de las que echaban literalmente humo. Ahora, a los cincuenta años y después de veinte de trabajar en la misma empresa, lo han parado en seco. Se ha quedado sin empleo. Digo sin empleo y no sin trabajo porque ahora tiene un trabajo importantísimo: buscar trabajo.

Como mucha gente, mi amigo trabajaba en un sector (en concreto, una fábrica de coches) que, con la crisis, ha visto reducidas drásticamente sus ventas. Eso significa menos beneficios y la necesidad de que la empresa se apriete el cinturón. Una de las formas de hacerlo ha sido enviar a mi amigo y a mil compañeros suyos más a las filas del paro.

Lo que tenemos que hacer es pensar para encontrar alguna solución al problema (problemón, diría mi madre) en el que estamos, e intentar sacar el mejor partido posible de una situación concreta. Este es el mejor momento para ser heroicamente optimista; porque ahora cuesta.

Capítulo 15

Dónde está mi dinero

En este capítulo…

- Las consecuencias de vivir en un mundo global
- El rastro del dinero que la crisis ha hecho desaparecer
- Quién se ha quedado el dinero

Hay quien dice que la *crisis ninja*, o la *gran estafa*, como la han bautizado algunos, es la crisis más brutal de la historia. Dicen que el famoso crac del 29, comparado con esto, fue un juego de niñas en el recreo de un convento de monjas. Yo también lo creo, y por una sencilla razón: en el año 1929 nadie de San Quirico tenía acciones de la Bolsa de Nueva York, y ahora todos tienen hipotecas. De ahí he deducido que esta crisis es peor.

La diferencia principal respecto a la situación de hace casi un siglo es que hoy todo está relacionado,

todo forma parte de un todo; y si eso es así para lo bueno, también lo es para lo malo.

Un escenario nuevo, la globalización

Resulta que, sin darnos cuenta, el mundo se ha empequeñecido. Un autor, Herbert Marshall McLuhan, que nació en las praderas de Canadá y se educó en Manitoba y Cambridge, inventó el concepto de la *aldea global*. Supongo que se le ocurrió en Manitoba, que suena ideal para discurrir. Aunque yo, que he estado en Cambridge, puedo asegurarte que allí tampoco se discurre nada mal.

A lo que íbamos. El concepto me gustó desde que lo oí por primera vez. Me pareció que hablaba de un mundo más acogedor, más pueblerino, como este que tengo en San Quirico pero a escala planetaria. Como idea no estaba nada mal pero, como sucede a menudo, no se correspondía en casi nada con la realidad. McLuhan, que es bastante más listo que yo, lo explica con muchísima claridad: el mundo se ha hecho más pequeño porque las comunicaciones se han hecho instantáneas.

Esa aldea global no nos deja posibilidad de escapatoria, lo cual tiene miles de consecuencias; por ejemplo, en lo que se refiere al trabajo. Aquello que querían nuestros padres, y también nosotros, de un empleo estable en nuestra ciudad, ha cambiado. Hoy hay millones de oportunidades. Sí, incluso con esta crisis que nos azota. Lo que pasa es que los hombres necesitaremos convencer a nuestra mujer, o ella a nosotros, de que en Cincinatti se puede vivir

muy bien, aunque su mamá, o la nuestra, nos diga: «¿Cómo os vais tan lejos? ¿Habrá buenos colegios para los niños allí?».

Eso ha pasado siempre: cuando mi mujer y yo nos casamos en Zaragoza, fuimos a vivir a un piso que estaba a diez minutos andando de casa de mi madre, que, con lágrimas en los ojos, me decía: «Es como si te fueras a vivir a otra ciudad».

Pero hoy el mundo es global y requiere de ciudadanos globales.

Todo forma parte de un todo

El mundo está interrelacionado en el ámbito económico, en el político y en el sociocultural. Ahí iba a dejarlo, pero me pareció que tenía que explayarme un poco, más que nada para demostrar lo que se puede hacer discurriendo, que es una actividad que me encanta. Vamos, pues, a ver cada uno de esos ámbitos con más detalle:

> ✔ **Ámbito económico**. Es lo que tenemos más claro después de lo que han provocado las fantasías de los banqueros de Illinois, Dakota, Idaho y otros lugares, que han repercutido en nuestras hipotecas tanto como para que el director de la caja de ahorros de San Quirico nos haya dicho que de aquellos fondos garantizados (no se sabe por quién) no quedaban más que la mitad y que la otra mitad, quizá era posible recuperarla contratando a un buen abogado con contactos en Estados Unidos.

Hay que pensar de modo global

Tenemos que acostumbrarnos a pensar que lo que pasa en nuestra casa puede afectar muy lejos, y al revés. Por ejemplo, hace unos años hubo unos incendios descomunales en Rusia. En un caso así, puedes pensar «pobres rusos, qué mal lo pasaron, pero a mí ni me va ni me viene», a no ser por un vago sentimiento de solidaridad, palabra que se usa para todo: para un entierro, para un bautizo, para un triunfo en el fútbol y para cuando nos han metido siete.

Pues resulta que como consecuencia de esos incendios, Rusia dijo que no iba a exportar cereales. Eso quería decir que habría menos trigo y que el poco que hubiera subiría de precio. Yo como pan todos los días y cuando están mis nietos en San Quirico, se hinchan a comer pan; pues ese pan iba a salirme más caro.

Además me gusta la cerveza y la cerveza se hace con cebada y otros cereales y se aromatiza con lúpulo. Así que en el bar de San Quirico, la cerveza estaría más cara. Así que cuando preguntara por qué la habían subido y empezaran a hablarme de los incendios de Rusia, no estarían tomándome el pelo, no. Estarían hablando en serio.

Por eso, a mi amigo de San Quirico no le gusta la globalización; por eso, y porque hay un indio que acaba de abrir una empresa de venta de suministros que puede hacerle la competencia. Aunque él, mi amigo, no ve que está metido en

la globalización hasta las cejas, empezando por el hecho de que la camisa que lleva está manufacturada en Marruecos. Pero para él, la globalización trae consigo riesgo, variables que dificultan las decisiones ordinarias económicas y mucha, muchísima información; tanta que es imposible distinguir la buena de la mala.

✔ **Ámbito político**. También aquí se han complicado las cosas. Hace unos años, cuando no podíamos exportar, devaluábamos la peseta. Eso quería decir que lo que valía 100 pesetas seguía valiendo 100 pesetas, pero las pesetas se volvían más pequeñitas como tenían menos tamaño cabían más en 1 dólar. Entonces llegaba un señor con dólares y compraba más cosas que antes, lo que nos beneficiaba porque vendíamos más. Es verdad que también podíamos comprar menos, porque los dólares se nos habían vuelto más caros. Pero así ahorrábamos.

Ahora no podemos devaluar porque estamos en la Unión Europea y, como consecuencia, desapareció la peseta y nació el euro. Así que el Banco de España ya no puede hacer lo que quiera porque ahora el que manda es el Banco Central Europeo.

✔ **Ámbito sociocultural**. En este ámbito, basta salir a la calle para ver muchas personas que no son de aquí, sino que vienen de otros países y continentes, con sus costumbres y tradiciones propias. Son personas que quieren trabajar, comer, educar a sus hijos, ser felices —como tú

> y como yo—, y cuya presencia enriquece la sociedad en la que hemos vivido siempre.

Todo esto lleva a darnos cuenta de que los gobiernos y los responsables políticos tienen hoy poco margen de actuación en las cuestiones económicas —por lo que es imprescindible que en ese poco margen acierten— y un mayor margen en cuestiones sociales; pero ese margen dependerá mucho de la ideología del gobierno de turno y, por supuesto, de la economía, porque, no se sabe por qué razón, *todo cuesta dinero*.

HISTORIAS REALES >

Grecia y la grosería de los PIGS

No he estado nunca en Grecia, pero todo apunta a que es un país maravilloso y sus habitantes, unos tíos majísimos. Pero parece ser que en el momento de ingresar en la Unión Europea adornaron un poco sus cuentas hasta dejarlas bien bonitas y relucientes. En eso llegó la crisis y las desnudó de todos sus adornos. ¿El resultado? Pues que el 31 de diciembre de 2009, entre el gobierno griego y los bancos griegos debían la friolera de 236 billones de dólares. Hay que tener en cuenta que 1 billón americano equivale a 1000 millones de dólares y no a 1 billón europeo, que es 1 millón de millones. Traducido a euros, da una deuda de «sólo» 236 000 millones, que sigue siendo una cantidad respetable.

Francia, Alemania, Inglaterra e Italia eran los principales deudores y, como era de esperar, de inmediato se alarmaron ante la posibilidad que el caso

griego no fuera una excepción. Empezaron a investigar y fue entonces cuando salió esa grosería de llamar PIGS —«cerdos», en inglés— a Portugal, Italia, Grecia y España —que, en inglés, se dice Spain, de ahí la S-, los países con más probabilidades de haber hecho un estropicio económico. PIGS que, ahora, se han convertido en PIIGS porque Irlanda se ha subido al carro.

Pues bien, las cifras que se barajan son, como mínimo, mareantes. Portugal debe 286 billones de dólares, Italia debe 1,4 trillones de dólares, España debe 1,1 trillones, que tampoco está nada mal, e Irlanda debe 867 billones. El trillón americano no sé qué es, pero el trillón español es 1 millón de billones. En americano o en español, es una burrada.

En el fondo, la globalización no elimina la libertad, pero obliga a usarla con responsabilidad, a responsabilizarnos de nuestra vida, a ser empresarios de nuestra vida.

El rastro del dinero

Ahora bien, el mundo será global, pero el dinero no puede haberse esfumado como si nada. Debe de estar en algún sitio, en Illinois, las Islas Caimán, Bruselas, Madagascar o San Quirico. Porque yo entiendo de física mucho menos que de economía, pero el sentido común me dice que esto es algo parecido al primer principio de la termodinámica, que dice que la energía ni se crea ni se destruye, sólo se transforma.

Y eso mismo es lo que se pregunta el director de la caja de ahorros de San Quirico, que ha pasado de ser un personaje con prestigio a una persona a quien muchos le han retirado incluso el saludo. Él mismo me lo confesó un día: «Si San Quirico fuese como Nueva York, me iría de la Quinta Avenida a la Tercera, pero en San Quirico sólo hay una calle. Así que no tengo más alternativa que pasear por Barcelona si quiero que no me vean».

El hombre, hay que reconocerlo, da lástima. En parte, él también ha sido «una víctima del sistema». Digo en parte, porque aunque realmente ha sido una de las víctimas (en todo caso, en un grado menor que los inversores, que lo han perdido todo o casi todo), también tiene su cuota de responsabilidad. Por ejemplo, podía haberse enterado un poco de que lo que vendía era una filfa, sobre todo esas cosas de los «hermanos Lemán», como llama él a los Lehman Brothers, esos que han hundido América. En el fondo, teme que si todos esos brillantes ejecutivos de las finanzas están hoy en la calle, él, que es un simple director de agencia, pueda acabar también en la única calle de San Quirico.

¿Quién se ha quedado el dinero?

Pero no es esa la única preocupación de nuestro director. Como es buena persona, le preocupa también saber quién se ha quedado con ese dinero que él ha visto volatilizarse. Así llegamos por fin a la pregunta objeto de este capítulo: ¿dónde está el dinero? El mío, el tuyo y el de todos.

Vamos a seguirle un poco el rastro a ver qué podemos sacar en claro. Empezaremos desde el principio, aunque para ello tenga que repetir alguna de las cosas que ya te he explicado en el capítulo 14.

Recuerda que el banco de Illinois (o de Idaho, o de Florida, o de Colorado Springs, el que quieras, siempre que sea estadounidense) tasó la casa del amigo *ninja* en 70. Pero no contentos con eso, los del banco sacaron 100 de la caja fuerte (que está en el sótano porque en Illinois tampoco se fían mucho unos de otros) y se lo dieron al *ninja*, al que habían convencido previamente de la conveniencia de tener una casa con vistas al mar.

El *ninja*, por supuesto, contento. ¿Qué hace con esos 100? Pues ese dinero empieza a engrasar la economía repartiéndose por distintos frentes:

> ✔ El *ninja* paga 70 a la inmobiliaria. Dinero en poder de la inmobiliaria, que a su vez paga sueldos, facturas de proveedores y demás cosas a las que debe hacer frente. Dinero en poder de todos estos señores.
>
> ✔ El *ninja* invita a cenar a otros *ninjas*. Dinero en poder del restaurante al que han ido a cenar. El dueño del restaurante tiene ahora para pagar las materias primas, la luz, los sueldos, el agua… Dinero en poder de todos estos señores.
>
> ✔ El *ninja* se compra un coche. Dinero en poder del concesionario, que a su vez paga a empleados…

- ✔ El *ninja* se va de vacaciones. Dinero en poder del hotel, de la gasolinera donde ha repostado, de la discoteca donde ha ido con su mujer y se ha soplado un par de güisquis... y, por consiguiente, de los empleados... de cada uno de esos establecimientos.

- ✔ El *ninja*, de nuevo en casa, compra unos muebles para la nueva casa, un poco mejores de los que hubiera comprado normalmente. Dinero en poder de los que venden muebles, cuadros y lámparas, y de las personas y empresas relacionadas con ellos.

- ✔ El *ninja* se guarda algo de dinerillo en el bolsillo. Dinero en poder del *ninja*.

- ✔ El *ninja* mete un poco de dinero en un fondo de inversión garantizado. ¡Grave error, porque no preguntó quién lo garantizaba! Dinero en poder del fondo de inversión, que habrá que ver dónde lo ha invertido.

- ✔ El *ninja* paga el colegio de los niños. Dinero en poder del colegio.

Una cosa está clara: gracias al *ninja*, al banco de Illinois y a sus maravillosas hipotecas la economía de Illinois y la de algún estado cercano se han animado. Y como todos somos unos envidiosos, el banco de Oklahoma, Dakota del Norte y Dakota del Sur copian el modelo y empiezan animar sus respectivas economías. Sin olvidar que, como incluso pagan impuestos, parte de ese dinero revierte en hacienda, en los ayuntamientos y en la

policía de tráfico (el *ninja* iba a demasiada velocidad con el coche nuevo por la autopista de Illinois).

De donde no hay no se puede sacar

Conozco a un matrimonio de funcionarios muy majos que están molestos porque, con lo del plan de ajuste que se está imponiendo por todos sitios para intentar ahorrar, cobrarán 200 euros menos al mes entre los dos. Y 200 euros al mes, con dos niños, molesta. Luego, quejas por doquier de que el AVE no llega a mi pueblo. Yo quiero que llegue y, además, quiero que me prolonguen el subsidio de paro, porque se me va a acabar. Por otro lado me prometieron un polideportivo, que ya casi está construido, pero no hay dinero para acabarlo. Sí, hubo una pequeña desviación en el presupuesto (72% más de lo previsto), pero si empezamos a fijarnos en esas minucias no iremos a ningún sitio. Y además, además, además…

No hay dinero. Punto. Porque de donde no hay no se puede sacar, que decía la tata que tuvimos tantos años en casa. Durante una temporada muy larga todo se ha sostenido (o mejor dicho, engrasado) con créditos y ahora eso también se ha acabado; y si, por casualidad, nos dan crédito, nos cuesta más. Puro sentido común.

Los paquetitos de hipotecas recorren el mundo

Como también sabemos, llega un punto en que los bancos empiezan a empaquetar las hipotecas y

venden los paquetitos por el mundo. La rueda sigue, porque de este modo consiguen más dinero contante y sonante y aún hay *ninjas* a los que prestar algo y animarles a que se lo gasten. ¡Y es que la oportunidad de tener una casa en la playa no es para pensarla dos veces!

Los bancos del mundo compran los paquetitos con un descuento, porque para eso adelantan el dinero. Como consecuencia, tienen beneficios, que emplean en sus negocios, dando créditos más o menos sanos e incluso buscando *ninjas* europeos, que también los hay, o asiáticos. La rueda sigue y sigue; más aún, porque a pesar de su mala fama de insolventes, no todos los *ninjas* fallan y los hay que van pagando.

Llegan los problemas

Pero todos los sueños, por muy bonitos que sean, tienen siempre un final, así que:

> ✔ Un día el mercado inmobiliario norteamericano empieza a ir cuesta abajo.
>
> ✔ Ese mismo día el mundo (sí, los norteamericanos y todos los demás que no son norteamericanos) empieza a sufrir, porque se ha metido en un lío espantoso.

No sólo eso. Hay más. En todo este proceso, ha habido unos cuantos (me parece que muchos cuantos) que han ido cobrando *bonus* muy bonitos en dólares o en euros o en lo que sea. Por supuesto, no en productos estructurados, porque uno puede

ser temerario (incluso «delictivamente temerario», tanto como para que el FBI empiece a investigar), pero tonto, no.

Esos sujetos también han entrado en la rueda, en una rueda de verdad con sus dólares, euros o lo que sea, no basada en hipotecas ni en nada por el estilo. Con ese dinero en la mano se han comprado el coche de rigor, se han ido de vacaciones a destinos que el resto de los mortales sólo ven en televisión y, cuando han decidido terminar la juerga, hasta es posible que, con lo que les quedase, hayan abierto una cuentecilla en las Islas Caimán, porque allí hace muy buen tiempo y las playas son de lo más agradables.

La conclusión del director de San Quirico

A estas alturas de la conversación, la cara del director de la caja de ahorros de San Quirico era todo un poema. Entonces me dijo: «O sea, ¿que el dinero lo teníamos todos, lo hemos gastado todos y no hemos ahorrado nada, excepto los de las islas esas del cocodrilo? Y ahora, ¿cómo se lo explico al juez de paz de San Quirico, que hace días que anda detrás de mí? ¿Cómo le digo que el dinero sencillamente no está? ¡Qué es un juez, por el amor de Dios! ¡De paz! Pero ¡juez! Yo no vuelvo al pueblo. Por cierto, ¿cómo se va a esas islas? ¿Cree que allí encontraré un empleo?».

Capítulo 16

Una crisis de decencia

En este capítulo…

Una vez más, es necesario hablar claro y que todo se entienda

En esta crisis ha habido una gran falta de valores y ética

Cómo funciona el gran timo de la sociedad piramidal

Reclamar objetivos indecentes es otra forma de indecencia

No te descubro nada nuevo si te digo que estamos ante una crisis de las gordas. Lo es tanto, que debería alumbrar una nueva forma de entender el día a día. Las instituciones deberían hablar más claro, las entidades financieras deberían entender qué están vendiendo y la gente debería exigir que se le hablara de forma inteligible. Porque hemos llegado a una situación en que ni unos ni

otros saben la dimensión real de la crisis, e incluso desconocen qué la originó.

Hay que hablar siempre claro

Con esta misma idea, creo que tendríamos que valorar lo siguiente:

punteo.png No se sabe cuál es la dimensión real de la crisis porque ni los que la originaron la han entendido. Crearon una serie de productos financieros para ganar mucho dinero y los repartieron por el mundo sin ninguna moderación. Se han dado cifras escalofriantes que van desde los 100 000 millones de dólares a los 5,3 trillones (con *t*) de dólares. Está claro que nadie sabe de qué estamos hablando.

punteo.png Estos productos tan complicados no se hubieran repartido por el mundo si los otros bancos que los compraron los hubiesen entendido. Por lo tanto, han estado vendiendo y comprando cosas que no comprendían. ¿Quiénes son responsables de eso? Pues los presidentes, consejeros, directores de oficina, empleados… Evidentemente, y como consecuencia, también el cliente final, desde el momento en el que le han dicho que va a invertir «en unos fondos estructurados garantizados por obligaciones» y se ha quedado perplejo, intrigado y curioso. Además de tener la sensación de ser un ignorante por no entender de qué le hablan.

Algo huele a podrido en Dinamarca y aquí

Esto de la crisis debería, como mínimo, servir para hacer un poco de limpieza, porque, como en el *Hamlet* de William Shakespeare, mucho hay que huele a podrido. Para empezar, apesta que un manojo de desaprensivos se haya dedicado a inventar cosas, ponerles nombres extraños y repartirlas por todo el mundo. Ha habido mucha gente, como los jefes de mi amigo de la caja de ahorros de San Quirico, que las han comprado poniendo cara de entender, cuando en realidad les estaban pegando el timo de la estampita. Ellos, a su vez, se las han contado a sus subordinados, que tampoco las entendían; y estos las han vendido a los de San Quirico, que, para no ser menos, tampoco han pillado nada.

Lo peor de todo es que esa gente que nos ha metido en esto suele salir bien librada, mientras que los desgraciados que les hemos creído salimos mal o muy mal. ¿Un ejemplo? El invento de privatizar los beneficios y socializar las pérdidas. O sea, cuando los financieros ganan, pues ganan; a su bolsillo va. Pero cuando pierden, el Estado se queda el problema y los contribuyentes tenemos que rascarnos el bolsillo. No sé a ti, pero a mí me suena un poco feo.

Mi amigo, que es muy básico, me lo dijo hace poco: «¿Te acuerdas del crac del 29? Se suicidaron no sé cuántos banqueros. ¿Cuántos se han suicidado ahora?». Por supuesto, ni mi amigo ni yo somos partidarios de que la gente se quite la vida, pero lo entiendo. Entiendo que quiere decir que aquellos señores tenían un concepto claro de su

responsabilidad. Ahora no; ahora ni se tiran ni se ensucian. Se van a su casa y me temo que con una buena indemnización.

Por lo tanto, es primordial hablar claro. Si hubiera sido así desde el principio, el comportamiento de todos los implicados hubiera sido más decente o habrían sido pillados *in fraganti* intentando embaucar a cientos de personas. En resumidas cuentas, además de ser una crisis financiera y de confianza, estamos, sobre todo, ante una *crisis de decencia*, pues más de uno se ha enriquecido provocándola.

Dicho esto, hay que salir adelante. Tenemos el diagnóstico: una crisis descomunal. Sabemos qué ha fallado: la comunicación, la decencia, el todo vale. Ya sólo queda que nos pongamos a hacer lo que realmente sabemos hacer: trabajar; porque en el momento en que salgamos de este túnel —y saldremos, no lo dudes—, seremos más fuertes.

Una gran falta de ética

La primera vez que le comenté mi análisis de la *crisis ninja* a mi amigo de San Quirico me saltó diciendo que él no se fiaba ya de nadie porque «aquí ha habido una falta de ética empresarial que no se la salta un gitano», dicho sea con perdón de los gitanos.

Tenía razón. En esto de la crisis ha habido una gran falta de ética. Pero también creo que a veces se usa

esta palabra muy a la ligera. Fíjate que en los medios de comunicación se suele hablar de muchas éticas: una ética socialista, una empresarial, una de Occidente contrapuesta a la de Oriente, una deportiva. Todo en función de si uno le da patadas a un balón, es carnicero, afiliado a un partido político o miembro de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado. Pocas veces se habla de la ética sin alguno de esos aditivos, que en letra impresa, son los adjetivos. Para mi siempre reverenciado diccionario de la Real Academia Española, *ética* es «aquella parte de la filosofía que trata de la moral y de las obligaciones del hombre». De la *moral*, un concepto que se suele menospreciar bastante, dice que «se refiere a las acciones de las personas desde el punto de vista de la bondad o de la malicia».

Necesitamos un manual de comportamiento

Quiero llamar tu atención sobre tres palabras que me parecen fundamentales y que aparecen en esas definiciones. La primera es *filosofía*, entendida en su sentido etimológico de «amor por la sabiduría»; las otras dos son *bondad* y *malicia*. Conforme a ellas, para mí la ética debería señalarnos, de acuerdo con la sabiduría, lo que hay que hacer para:

punteo.png Saber en qué consiste la bondad o malicia de las cosas.

punteo.png Actuar en función de ese saber. O sea: «Yo sé que esto es bueno: lo hago. Yo sé que esto es malo: no lo hago».

Eso debería ser como un manual de instrucciones que deberíamos seguir siempre. Una norma moral objetiva, nombre que no está muy de moda hoy, cuando lo que vale es precisamente el «todo vale». Esa norma será la misma en todos los campos, el social, el económico, el familiar, el deportivo. Esto es, una norma universal.

El timo de la sociedad piramidal

Uno de los ejemplos más flagrantes de esa falta de ética, moral y decencia que ha provocado esta crisis lo tenemos en el negocio de las sociedades piramidales. Negocio para quien lo idea, timo para el que, llevado por su ingenuidad o su codicia, cuando no por ambas, cede su dinero al estafador.

El mecanismo es tan elemental, que produce sonrojo que una y otra vez la gente siga cayendo en él. Pero pasa también con esos trileros que te encuentras en cualquier ciudad y que, al grito de «¿Dónde está la bolita?», despluman en un abrir y cerrar de ojos a los incautos que se acercan a ellos.

Seguramente te sonará el nombre de Bernard Madoff. Ahora está en la cárcel (y con toda justicia), pero no hace tanto todos estaban deseando codearse con él pues era, sin discusión, el mago de las finanzas que conseguía el milagro de dar duros a 4 pesetas. Todo el mundo quería poner su dinero en

sus manos o, mejor dicho, en la empresa de inversiones que llevaba su nombre y que funcionaba, atención, ¡desde 1960! Imagínate la cantidad ingente de dinero que este señor consiguió llevarse durante casi cincuenta años; se cree que la cifra puede rondar los 50 000 millones de dólares, lo que daría a Madoff el dudoso honor de ser el mayor estafador de la historia.

Vamos a crear nuestra sociedad

Pues bien, la empresa de inversiones de Madoff es un ejemplo claro de sociedad piramidal, si bien él no puede jactarse de haber inventado tal artilugio (en todo caso, ese igualmente dudoso honor recaería en el italiano Carlo Ponzi, a principios del siglo XX), sí es cierto que lo llevó a su máxima expresión.

Aunque no sea muy recomendable (la policía está muy sensible ahora con estos temas), vamos a jugar a que nosotros también montamos nuestra sociedad piramidal. ¿Qué necesitamos? Pues lo primero de todo, buscar «inversores». Pero antes procederemos a bautizar nuestra empresa; si te parece bien, podemos llamarla Abadía Associated, que en siglas es AA y eso nos dará una buena imagen, pues a alguno le recordará a esas AAA y AA con las que las agencias de *rating* de las que te hablaba en el capítulo 14 premian a las empresas y gobiernos más «fiables».

Un rendimiento tentador

Tenemos, pues, nuestra flamante Abadía Associated. Y para darle sentido, buscamos a cien señores que pongan 100 euros cada uno. Para convencerlos no basta con hacerse el simpático, sino que hay que ponerles un buen caramelo en la boca. Por ejemplo, el 20% de rendimiento anual.

Un centenar de personas a 100 euros por cabeza dan 10 000 euros. Ese es nuestro capital, que no está mal para empezar. Ahora lo que haremos es sacar el 20% del dinero que han puesto. Así, a los 10 000 les restamos 2000, que repartiremos entre nuestros inversores, y nos quedarán 8000 euros. A cada uno de esos cien señores que confían en nosotros le pediremos que le cuente a un amigo lo buenos que somos y que lo convenza de que invierta en Abadía Associated.

El éxito nos sonríe y llegan cien nuevos señores, con 100 euros cada uno. Serán 10 000 euros más. Y tenemos 8000 euros de antes, que sumados a esos 10 000 dan 18 000 euros.

Al igual que a los primeros 100 señores, a estos cien nuevos les damos el 20%, o sea, 2000 euros. Ahora, si a los 18 000 les restamos 2000 que habrá que repartir, nos quedarán 16 000 euros.

Como somos gente agradecida, a los primeros cien inversores les damos el 5% por haber traído a los cien segundos inversores; o sea, el 5% de 10 000, que son 500 euros.

Llegados a este punto, toca hacer un resumen de la situación:

punteo.png Los primeros inversores han puesto 10 000 euros y han cobrado el 20% como interés y el 5% como comisión, o sea, 2500 euros.

punteo.png Los segundos inversores han puesto 10 000 euros y han cobrado el 20% de intereses, o sea, 2000 euros.

punteo.png A nosotros nos quedan 16 000 − 500 = 15 500 euros, que nos llevamos a algún lugar bien discreto.

Solventado este paréntesis, retomamos el hilo y nos dedicamos a convencer a los primeros inversores, a los segundos... de que traigan a más inversores con 100 euros cada uno. Y así, sucesivamente. Ellos ganan, y nosotros seguimos llevándonos los euros a un lugar discreto.

Hasta que un día...

Todo va bien hasta que un día:

punteo.png Uno de los señores quiere que le devolvamos su dinero. Se lo devolvemos.

punteo.png Cien señores quieren que les devolvamos su dinero. Se lo devolvemos.

punteo.png Mil señores quieren que les devolvamos su dinero. En ese momento anunciamos que las inversiones se han perdido debido al agravamiento de la situación internacional y a la turbulencia y volatilidad de los mercados financieros, frases que nadie entiende, entre otros motivos porque son falsas.

Si no hemos tenido tiempo de cambiar de identidad y volatilizarnos nosotros también hacia el mismo sitio donde tenemos el dinero, que puede ser un paraíso fiscal dotado de un clima excelente, lo que viene a continuación es que nos detienen y nos ponen en arresto domiciliario, con una pulserita electrónica; o, directamente, entre rejas.

Pues bien, queda claro que para hacer esto hay que ser un sinvergüenza. Pero quitado ese pequeño inconveniente, hay que reconocer también que el sistema es así de fácil. Y que con él han estafado miles de millones de dólares, ¡y a gente lista!

No sólo eran particulares, sino también bancos con nombre y pinta de serios. Bancos a los que luego hemos ido a recuperar nuestro dinero y nos han dicho que qué pena, que habían conocido a un señor con nombre que sonaba a ruso que había inventado una cosa piramidal que no sabíamos que era piramidal, y que entre pirámide y pirámide, nuestro dinero ha desaparecido, pero que no nos preocupemos, porque ese señor ya está en la cárcel. ¡Y aún le falta compañía!

Y, pese a todo, casi sería mejor que ese señor, ese tal Madoff y todos los de su calaña, estuvieran fuera de la cárcel, bien instalados en sus despachos de la Quinta Avenida, convenientemente asegurados a los sillones por una cadena y una bola pesada, y haciendo negocios de los de verdad para devolvernos nuestro dinero.

La culpa es de los objetivos

La falta de decencia no tiene que ver únicamente con la estafa pura y dura. Me di cuenta de ello un día, después de dar una conferencia en la que conté todo lo referente a la *crisis ninja*, lo de los productos financieros extraños con nombres más extraños aún, lo de la venta de esos productos al prójimo, lo de las estafas… Tras la conferencia se abrió un coloquio y uno de los asistentes me dejó con la mosca tras la oreja al afirmar que «la culpa de todo lo tiene el que inventó la palabra *objetivo*».

Aunque me voy acostumbrando a que en las conferencias, en la televisión, por escrito en los periódicos o en mi blog me hagan preguntas difíciles, la gente siempre me sorprende porque pone el dedo en cuestiones sobre las que no había caído. Eso me sirve para discurrir y, en muchos casos, para recibir una buena cura de humildad, porque a veces hay que sonreír y decir claramente «no lo sé». Sin duda, mucha gente pensará que menudo gurú estoy hecho, pero prefiero esa sinceridad a meterme en un jardín del que no sepa salir y en el que necesite recurrir a frases hechas vacías y embustes más o menos ingeniosos.

Pero a lo que iba. En ese caso, el que intervenía me ayudó porque continuó diciendo: «Imponen unos objetivos brutales, hacen vender cosas extrañas y obligan a venderlas en un plazo muy corto. Si el vendedor las coloca, *bonus* fuerte; y si no las venden, a la calle. ¡Y luego quieren que la gente sea honrada!».

Mi mujer inventó los objetivos

Hasta ese momento yo había visto bien lo de los objetivos. De hecho, era imposible que en cierto sentido no me sintiera aludido, pues yo mismo ayudé a implantar en bastantes empresas lo que antes se llamaba *dirección por objetivos*, DpO, y me salía bastante bien. Es algo que siempre me ha gustado porque me parece que ayuda a ordenar las cosas y a evitar que algunos pongan cara de agotamiento diciendo que tienen mucho trabajo para luego darte cuenta de que hacen más bien poco.

Es más, en broma, siempre digo que fue mi mujer la que inventó la DpO cuando, ante la avalancha de hijos que iban llegando, la cantidad de amigos que traían y la cantidad de trabajo que había siempre en casa, decidió que —excepción hecha de los más pequeños, Helmut y nuestro visitante petirrojo— todos tuviésemos un encargo. Así, cuando un hijo, hija o, incluso el marido, nos quejábamos de la cantidad de cosas que teníamos que hacer, mi mujer siempre sacaba su pregunta: «¿Has puesto la mesa?». Con ello, el que tenía por objetivo poner la mesa enrojecía y decía que no había tenido tiempo, que estaba en ello. Mi mujer, implacable, seguía: «No tenías otra cosa que hacer».

Por lo tanto, entiendo lo de los objetivos y defiendo esa política. Otra cosa es que se prostituya o, lo que es lo mismo, hacer que algo bueno se convierta en malo por el mal uso que se le da. Concretamente:

punteo.png Porque el objetivo, en sí, es inmoral. Aquí la lista puede ser bien larga:

a. Todo lo relacionado con la droga, la prostitución…
b. La venta de armas a grupos terroristas o países que se sabe que las van a emplear para terrorismo o para oprimir a su población
c. El tráfico de personas
d. El robo de alimentos enviados por organizaciones humanitarias a países necesitados
e. Los negocios financieros en los que se venden productos muy complejos con el fin de engañar a los clientes
f. Los negocios basados en la adulteración de medicamentos
g. La información privilegiada que sirve para tomar decisiones ventajosas para uno mismo, basadas en que alguien nos cuenta algo que él sabe y que debería guardar por secreto profesional. Y si, además, esa información privilegiada se consigue comprando al informador, más inmoral aún
h. Todo negocio basado en sobornos (el soborno puede convertir un negocio correcto en un negocio inmoral)

punteo.png Porque el producto es malo («una castaña», como diría mi amigo Alberto).

punteo.png Porque el producto, en su concepción y en su desarrollo, es porquería (lo de «la concepción y el desarrollo» es un modo ininteligible de referirme a esos productos financieros que, con base *ninja*, se vendieron a medio mundo).

Fijar los objetivos así es una vergüenza. Para que quede claro, «así» quiere decir:

punteo.png Imponerlos, no negociarlos, no ver si el otro es capaz de hacer lo que se le encarga. Considerarlo como «unidad de producción», no como persona que discurre.

punteo.png Imponerlos a corto plazo: «Para mañana deberá usted vender veintisiete paquetitos de porquería».

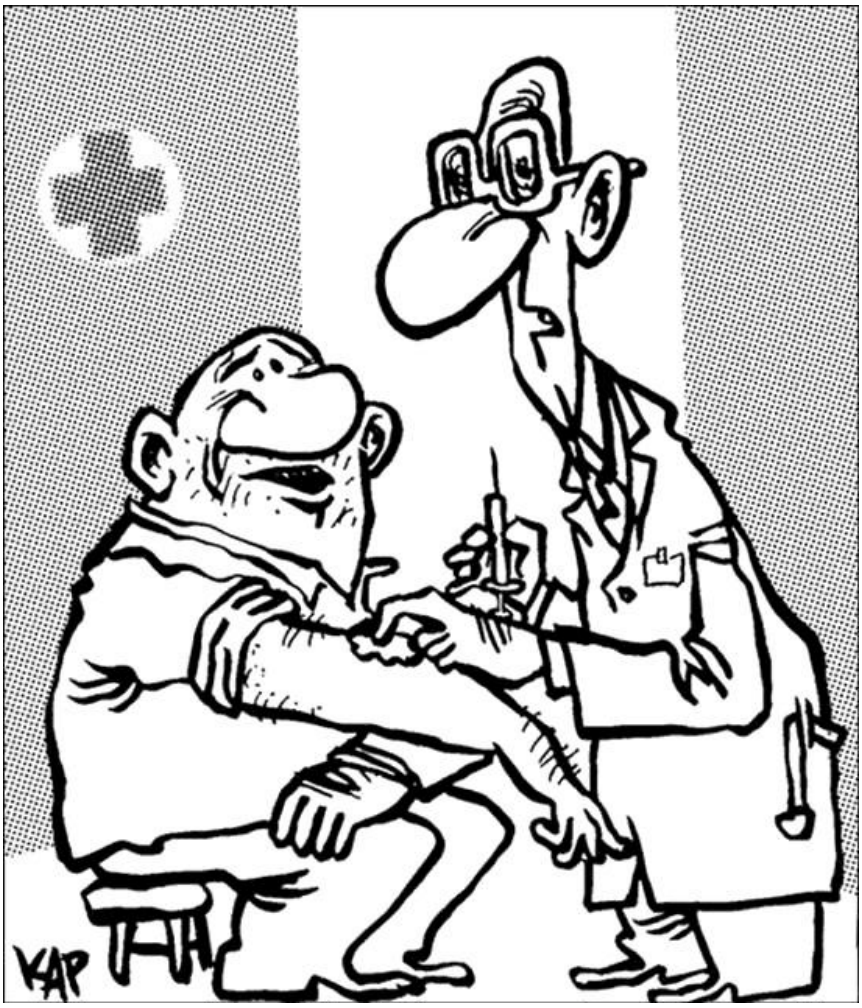
punteo.png Y, para acabar de estropearlo, ligarlos a la remuneración. Lo que dijo aquel señor de la conferencia: *bonus* fenomenal, si vende; a la calle, si no vende.

Ya sé que cuando uno hace una inmoralidad, el culpable es él. Que no se puede echar la culpa al vecino, en este caso, al superior jerárquico. Pero el superior jerárquico tiene que darse cuenta (que para eso tiene uno o varios másteres) que a la gente no se le puede exigir la heroicidad constante, porque con frecuencia esa persona tiene mujer o marido e hijos que mantener y, ante la extorsión de su jefe, comete la inmoralidad.

En este sentido, sólo puedo dar la razón al señor que intervino en mi conferencia.

Parte IV

Medidas para ayudar a nuestro bolsillo



—Ahora vamos a sacarle sangre…
—¿Más? Pero ¡si ya vengo del banco!

En esta parte…

La crisis es un hecho y ante eso poco podemos hacer. Lo que toca es arremangarnos y, bien armados de optimismo, hacerle frente para tratar de capear el temporal lo antes posible, algo que no conseguirán solos ni los políticos ni los economistas. Somos nosotros, los empresarios y los trabajadores, los que tenemos que tomar la iniciativa y empezar a trabajar para salir adelante; esa palabra, «trabajar», es la clave, como verás en los siguientes capítulos. No hay otra.

Debemos trabajar nosotros y debemos exigir también que lo hagan gobiernos y entidades financieras, aplicando medidas que sirvan tanto para devolver la confianza como para evitar que situaciones como las que provocaron esta crisis se puedan repetir algún día. De todo eso, así como también del ahorro y de la importancia de creer en las empresas, te hablaré en los siguientes capítulos. A lo mejor los consideras un tanto generalistas, pero espero que los consejos que hay en ellos te sirvan de ayuda.

Capítulo 17

Se puede salir de esta crisis

En este capítulo…

Algunas ideas básicas e importantes para combatir la crisis

Hay que ser optimistas y llevar ese optimismo a la práctica

La necesidad de recuperar valores como la laboriosidad y la lealtad

En la parte III te explicaba cómo se ha originado esta crisis económica que la mano invisible de Adam Smith no pudo evitar. Quizá porque su lugar ha sido suplantado por unos cuantos millares de manos sucias, muy sucias; todo por la sencilla razón de que también la economía, como ciencia humana que es, tiene sus defectos, por mucho que los economistas ortodoxos se desgañiten diciendo que es una fuente de felicidad universal y que sólo busca nuestro bien. Ahí está la historia, la de esta crisis y la de toda la humanidad, para demostrarlo.

Pero cometeríamos un gran error si nos diéramos por vencidos y empezáramos a ir de un lado a otro sollozando y repitiendo una y otra vez que la vida nos ha tratado mal. Incluso si la situación es complicada, como la de muchos hogares que se han quedado sin trabajo, hay remedio. Es un remedio que tenemos que buscar por nosotros mismos, pues cada vez está más claro que nuestros políticos, y me da igual de qué color sean, no están por la labor; y menos aún nuestros financieros. Esta crisis se puede, y se debe, superar. Y la superaremos. Y saldremos de ella más fuertes. Toca, pues, ser optimistas. Heroicamente optimistas.

¿Hasta cuándo va a durar esto?

Un economista al que conozco me dijo un día: «No se estudia la economía para hacer previsiones». Pero como yo no he estudiado economía, no tengo por qué seguirlo a pie juntillas.

No obstante, he de reconocer que cuánto y hasta cuándo va durar la crisis son interrogantes peliagudos, por varias razones:

punteo.png Porque seguimos sin conocer la dimensión real del problema (las cifras que los expertos barajan oscilan entre 100 000 millones, 1 billón y 5,3 trillones de dólares, unas cantidades tan dispares que equivalen a reconocer que nadie tiene ni la más remota idea).

punteo.png Porque no se sabe quiénes son los afectados. No se sabe si la caja de ahorros de San Quirico, mi caja de toda la vida, una caja seria y con tradición en la zona, tiene mucha porquería en el activo. De hecho, la que menos lo sabe es la propia caja.

punteo.png Porque hasta que las hipotecas no pagadas por los *ninjas* en Estados Unidos no empiecen a ejecutarse y los bancos consigan vender esas casas hipotecadas al precio que sea, no se sabrá cuánto valen, si es que valen algo, los MBS, CDO, CDS, Synthetic CDO y otras basuras de ingeniería financiera que nos han colado (si quieres refrescar la memoria sobre lo que significan estas siglas, puedes acudir al capítulo 14).

Fin de la historia, por ahora. Mientras, los principales bancos centrales (el Banco Central Europeo y la Reserva Federal de Estados Unidos) han ido inyectando liquidez monetaria para que los bancos puedan tener dinero.

Una gran falta de confianza

Para acabar de adobarlo un poco más, algunos expertos sostienen que sí hay dinero, pero no confianza, por lo que la auténtica crisis de liquidez que hace que ningún banco conceda créditos es, en realidad, una auténtica crisis de fe en el prójimo. A eso hay que añadir una serie de elementos desconcertantes y sorpresas que, día sí y día

también, nos asaltan en el periódico y los telediarios:

- punteo.png Monstruos empresariales que otros monstruos empresariales valoran en cero
- punteo.png Quiebras de grandes multinacionales
- punteo.png Problemas gravísimos en bancos enormes
- punteo.png Miles de despidos

Ante este panorama desolador, se da la paradoja de que gente liberal piensa en la intervención del Estado (algo que antes les habría hecho poner el grito en el cielo y que habrían juzgado como propio de un peligroso régimen comunista), de forma que en un abrir y cerrar de ojos se pasa del «cada palo que aguante su vela» a la nacionalización de bienes por parte de los gobiernos. No es de extrañar que economistas y políticos anden totalmente despistados.

Todo esto hace que sea arriesgado poner fecha al final de esta crisis y saber cuándo los brotes verdes de que nos hablan los políticos serán una realidad frondosa y fructífera.

No obstante, insisto en que no hay que hundirse en la desesperación, hay que salir adelante.

Mi «amigo» el banquero

Te voy a confesar un secreto. Tengo muchísimos amigos y desde que me convertí en gurú económico, más aún; pero eso ya lo sabes, no es ningún secreto. El secreto es que tengo un amigo banquero. Porque, en contra de lo que la gente piensa, los banqueros también tienen amigos. La banca es otra cosa; esa tiene pocos, o más bien ninguno, pero los banqueros, como personas que son, tienen derecho a tener sus amistades.

Este amigo no es el de la caja de ahorros de San Quirico, sino otro con más ínfulas, responsabilidades y poder. Hace un tiempo, justo cuando acababa de publicar mi primer libro y me llamaban de aquí y de allí para dar conferencias, me lo encontré por la calle y me dijo que mi informe de la situación, si no era el más acertado, sí era el más divertido que había leído nunca. A lo mejor, en lugar de elogiarme lo que estaba haciendo era decirme que soy un graciosete que no rasca bola. Lo cierto es que, curiosamente, ni él ni los suyos han sacado ningún informe que analice de una forma comprensible lo que está pasando. Pero si saco a colación a este amigo no es por esto, sino por otra cosa que me dijo. Sonrió y añadió: «Ahora, lo que tendrías que hacer es sacar otro informe diciendo lo que hay que hacer para salir de la crisis».

Para ser sincero tengo que decir que me dio bastante rabia. Entonces pensé tres cosas:

punteo.png Si fuera capaz de escribirlo, no tendrías dinero suficiente en tu banco para pagármelo.

punteo.png Si fuera capaz de escribirlo, ibas a comerte el informe página a página delante de mí.

punteo.png Si tú fueras capaz de escribirlo, ya lo habrías hecho.

Como puedes comprobar, consiguió sacarme de mis casillas, y eso es bastante difícil y, además, no me gusta, pues soy de los que piensan que no hay que dar motivos a la gente para picarse. La crispación en modo alguno facilita el entendimiento. Por otra parte, si queremos salir de esta, tenemos que entendernos.

¿Hay que redefinir el modelo económico?

Para solucionar la situación de crisis económica global, grave y profunda que vivimos, cuyas causas parecen estar claras pero cuyos efectos son difícilmente medibles, se ha reunido gente muy importante de todos los países del mundo en torno a foros, simposios y mesas redondas. Uno de los temas recurrentes tratados en esas reuniones era el de redefinir el modelo económico capitalista (que es mucho redefinir).

En mi humilde opinión, es una tarea difícil porque el modelo capitalista se sustenta en la capacidad de iniciativa del individuo, y para redefinirlo habría que redefinir primero al propio individuo, y eso parece más complicado, aunque al ritmo que vamos, nunca se sabe.

Yo me conformaría con que pusiesen controles, entre férreos y muy férreos, para evitar que agencias de *rating* y banqueros sin escrúpulos volvieran a jugárnosla otra vez, pero no tengo mucha fe. Supongo que intentarán cambiar algunas cosas y, de paso, se enterarán de cómo y a qué plazo va a afectar a la economía planetaria todo lo que ha pasado. Y saldrán con algún acuerdo que espero que incluya medidas que ayuden no sólo al sistema financiero, sino también a las empresas, o sea, a las personas.

Ideas básicas para capear el temporal

Mi amigo banquero no es el único que me incita a dar ideas para salir de esta. También lo hace el director de la caja de ahorros de San Quirico, a pesar de que ni uno ni otro tendrían por qué hacerlo, porque yo ya discurro por mi cuenta en compañía de mi amigo, el de los famosos desayunos. Cómo no, también él anda preocupado por lo mismo y con este tema hemos rellenado muchas, pero que muchas servilletas, incluso algún mantel.

No se trata de hacer un *brainstorming*, una de esas «lluvias de ideas» que siempre me han parecido algo así como de James Bond, pero, en lugar de con «licencia para matar», con «licencia para decir bobadas, con la cara muy seria y sin peligro de que te echen a patadas» (no encontrarás esta definición en ningún diccionario de *Management*).

Bromas aparte, lo que está claro es que antes de ponerse a actuar hay que tener en cuenta una serie

de factores:

punteo.png **Saber qué ha pasado**. No es ninguna obviedad, pues para atajar un problema hay que conocer primero las causas y su desarrollo. Eso incluye también saber quiénes han sido los responsables de esto: banqueros, agencias de *rating*, empresas inmobiliarias, intermediarios de toda índole, estrategas de productos, gobiernos y fondos soberanos. Eso es lo que tú llamarías «saber dónde estamos» y en las empresas designan como «tener un diagnóstico suficiente de la situación actual».

punteo.png **Saber cómo estamos**. Ya sabemos que mal, pero eso no es suficiente. En el fondo, yo creo lo mismo que un economista muy bueno: lo que tiene menos importancia en esta crisis es lo económico. Esta crisis es de ambición y de falta de controles efectivos; y es global porque global es el mundo en el que nos movemos.

A partir de estas premisas, mi amigo y yo dimos con tres principios generales que deberían ser los que nos ayudasen a superar esta crisis:

punteo.png El optimismo

punteo.png No distraerse

punteo.png La prudencia

Como seguramente los encontrarás decepcionantes, paso a explicártelos con algo más de detalle.

Optimismo llevado a la práctica

Lo del optimismo se entiende bien con historias concretas. Una de ellas es la que llevó a la práctica una constructora catalana en China. Allí compró un terreno de 300 000 metros cuadrados y construyó catorce naves que vendió a catorce pymes catalanas. De esta manera, esas catorce empresas, en lugar de quedarse en el Maresme quejándose de la competencia de los chinos, se han hecho «chinas». No sé si les saldrá bien o mal, pero esa es la actitud que hay que tener. Y si en esa tarea ayudan el gobierno, los organismos o las corporaciones, mejor que mejor. No obstante, yo creo que el Estado debe seguir a la persona y no la persona al Estado. Lo mejor es siempre fiarse de uno mismo y cuando lo hagas, a lo mejor llega la ayuda del Estado o de quien sea.

Otro caso es el de un empresario amigo mío que, a pesar del momento delicado por el que pasaba su negocio, había optado por mantener al personal y orientar a aquellos a los que iba a despedir hacia una mayor actuación comercial. «Puede ser que no me salga bien —me decía—, pero creo que, por lo menos, tenemos que intentar salvar los puestos de trabajo». Es decir, tratar de sacar el mejor partido posible de una situación concreta.

Hay que tener un talante optimista

Lo primero es tener optimismo. Quizá pienses que para tal simpleza no hay que matarse mucho pensando y que ya podía ir callándome o cambiando de tema. Aun así, insistiré en ello porque creo que, más que importante, es muy pero que muy importante.

Una vez fui a una conferencia en un país en el que el terrorismo golpeaba con mucha violencia. Para mi asombro, el conferenciante, un señor serio y respetable, empezó a hablar también de optimismo. Dijo que el optimismo no consiste en decir que aquí no pasa nada, «porque aquí pasan muchas cosas y muy graves»; y añadió: «El optimismo consiste en sacar el mejor partido posible de cualquier situación concreta». Pues bien, esta es una situación concreta.

Desde entonces intento ser optimista siempre. Cuando las cosas van bien y cuando van menos bien; y, sobre todo, cuando la vida viene torcida. Por lo tanto, siempre hay que luchar por sacar el máximo partido posible de cualquier situación concreta. Cabe llamar la atención sobre el hecho de que luchar es diferente a no asumir la realidad.

Hacerlo así no es fácil. Es más, a veces es heroico, pues el resto del mundo te mira como a un bicho raro, diciendo: «Este no se ha enterado». Pues bien, precisamente porque nos hemos enterado muy bien es por lo que tenemos que ser optimistas.

Las crisis lo son más cuando las gestionan los pesimistas. No digo que haya que tomar decisiones temerarias en momentos de crisis ni mucho menos. Pero tenemos multitud de ejemplos de empresas y personas que, ante una situación de crisis, han

optado por seguir invirtiendo prudentemente. De eso se trata.

Como colofón al optimismo, quiero decirte que hay que evitar lo que llamo *saludo de la crisis*: «Hola buenos días, ¿cómo está usted?». «Pues ya ve usted, con esto de la crisis...». Si se habla de la crisis es para salir de ella, no para andar con lamentos; ¿entendido?

Nada de distracciones

El segundo principio es no distraerse. Por definición, distraerse es hacer cosas que no ayudan a resolver una situación. Y eso es malo siempre, excepto cuando salgo a pasear con Helmut por el campo, sencillamente porque entonces salgo con el propósito de evadirme y, de paso, para que el pobre animal haga un poco de ejercicio, que buena falta le hace. En ese caso concreto, lo de distraerse es una de las actividades más sanas y recomendables.

Aplicado a la crisis, distraerse significa obviarla o negarla y, en vez de centrarse en los asuntos críticos, dedicarse a la demagogia abriendo ministerios sin contenido y sin dotación económica (por el mero hecho de que el dinero escasea y el que hay debe invertirse en cosas necesarias de verdad). Por lo que respecta al ámbito doméstico particular, consiste en que tu mujer o tu marido estén en el paro y tú pensando en renovar la cocina o tunear el coche.

¿Es prudente recortar puestos de trabajo?

Aunque sea doloroso, recortar puestos de trabajo para salvar una empresa puede ser una medida necesaria. A pesar de ello, hay que ser siempre prudente, sobre todo en la ejecución de esas cosas que nos parecen correctas.

Una vez hablaba a propósito de esto con un empresario prudente de una mediana empresa con algunas tiendas y me decía que, de momento, iba capeando el temporal excepto en tres de sus establecimientos. Por ello, diseñó un plan de recorte de personal cuya ejecución dejó en manos de los responsables de cada establecimiento.

El problema fue que esa medida prudente se ejecutó con criterios erróneos, pues se despidió a personal de atención al cliente, por lo que el servicio se resintió, la afluencia se resintió, la venta se resintió y lo que era un plan para garantizar la solidez y continuidad de la empresa tuvo efectos totalmente contrarios.

Por lo tanto, es esencial aquí medir y prever las consecuencias de nuestros actos si no queremos llevarnos un disgusto.

El problema de las distracciones es que cuestan mucho dinero. Por eso, si son los gobernantes los que las cometen, provocan la indignación de los ciudadanos.

Pues bien, en los momentos en que hay problemas hay que concentrar todas las fuerzas (trabajo, esfuerzo, planes, acciones) en lo fundamental para sacar adelante la familia, la empresa, los servicios esenciales en los ayuntamientos y comunidades

autónomas, y los gastos obligados e inversiones necesarias en el Estado. Eso implica mirar con esos «ojos de recorte» del ministro todo aquello que sea superfluo.

Las empresas así lo entienden; por eso se centran en su negocio, revisan gastos y costes, rehacen planes y toman medidas para concentrarse en lo esencial. Porque dedicarse a los flecos cuando tenemos un problema es una mala estrategia en todos los ámbitos, sea el social, el laboral o el doméstico.

Hay que obrar con prudencia

El tercer principio es la prudencia. Se trata de una virtud que hay que ejercitar siempre. Una virtud que requiere conocer y medir las consecuencias de las acciones y, una vez evaluadas, decidir llevarlas a cabo o no. Es una virtud también discreta, de poco ruido. No es fácil, pero sí básica y muy relacionada con el «no distraerse», pues ambas deben centrarse en el corazón de las cosas.

Algo curioso de las crisis es que convierten en prudentes a personas que se han caracterizado por actitudes enloquecidas. Los casos más indecentes se dan en los banqueros. Resulta muy curioso ver a algunos propietarios de bancos que han vendido millones de euros de productos estructurados «tóxicos» —como les llaman ahora eufemísticamente (vamos, lo que en lenguaje *ninja* se conoce simple y llanamente como «porquería»)—, de los que no tenían ni idea, sentados con el presidente de un gobierno de una determinada

nación, para ver cómo resuelven la crisis creada por ellos mismos, hablando como si estuviesen en el club de golf, mientras esos clientes que han perdido fortunas o los ahorros de toda su vida se manifiestan en la calle. Es una imagen vergonzosa. Pues bien, a todos esos personajes que vendían frívolamente porquería a cambio de una comisión más alta ahora les entra un ataque de prudencia y empiezan a hablar de volver al corazón del negocio bancario. ¡Podían haberlo pensado antes!

El ideal de no pegar golpe

Hace un tiempo, iba yo por la calle y me encontré con un chaval de unos cuarenta años que me saludó muy cariñosamente y me dijo: «Yo dormí en su casa de San Quirico». Me pasa con una cierta frecuencia. Gente desconocida me agradece el que alguien —mi mujer, mis hijos, ahora mis nietos— les hayan dado posada en casa. Me dijo quién era y me acordé de él. Le puse pelo, lo adelgacé unos kilos, le quité arrugas y lo reconocí: el capitán de barco.

La cosa tiene su historia. Hace muchos años, este chico (porque entonces era un chico) comió en nuestra casa y yo le pregunté qué pensaba estudiar. La respuesta no se me ha olvidado: «Capitán de barco, porque no se pega ni golpe». Me quedé impresionado, no por lo que me dijo de los capitanes de barco, que sí que dan golpe y tienen una responsabilidad muy seria, sino por el hecho de que, para un chaval de diecisiete años, el objetivo en su vida fuera conseguir llegar a no pegar ni golpe. Algo así, como «trabajemos duro

rápidamente, para conseguir descansar lo antes posible».

Esa actitud es la que hay que evitar. En su lugar, hay que inculcar el valor del esfuerzo y del trabajo. Y eso desde que los niños son niños. Hablando con ellos y, sobre todo, predicando con el ejemplo.

Y además de todo eso

Pero esos tres principios (optimismo, no distraerse y prudencia) no serán suficientes si no van acompañados por trabajo y sacrificio. Que unidos en una única palabra dan como resultado *esfuerzo*.

Lo sé, eso de la cultura del esfuerzo suena a rancio. Pero en este caso me gusta recordar aquella frase de Winston Churchill, primer ministro del Reino Unido durante la segunda guerra mundial, que prometía a su pueblo «sangre, sudor y lágrimas». Aunque la famosa frase no rezaba exactamente así, sino «sangre, *esfuerzo*, sudor y lágrimas». Por qué suelen quitarle la palabra «esfuerzo» es algo que ignoro y que resta potencia al aserto. Porque si hay sangre, podemos echarle la culpa a alguien; si hay sudor le echamos la culpa al calor y si hay lágrimas le echamos la culpa a la cebolla que estamos pelando. Pero el esfuerzo es algo que tenemos que hacer nosotros; no podemos pasárselo a nadie.

Lo que pasa es que nos hemos acostumbrado a llevar una vida muy cara y ahora tenemos que hacernos a llevar otra vida más normalita, menos cara; y más molesta, pues hay que trabajar y eso

cansa siempre, a veces es incómodo y a menudo requiere mucho sacrificio personal. Por ello, parafraseando al gran Churchill, yo prometería estas cuatro cosas:

punteo.png Esfuerzo, mucho esfuerzo

punteo.png Como consecuencia, sudor, mucho sudor

punteo.png Como consecuencia, algo de sangre

punteo.png Como consecuencia, alguna lágrima que otra

Pero estoy convencido de que así conseguiríamos salir de este agujero. Llámame ingenuo, pero creo que son las soluciones que hay que aplicar o, al menos, la mentalidad que hay que tener en cuenta.

Si no tenemos valores, vamos mal

Tenemos que aprovechar esta inmejorable ocasión que nos brinda la crisis para recuperar nuestros valores. Para mí, un valor es algo fundamental, algo que te dirige la vida. Si esos valores que tiene la persona son buenos, hará cosas buenas, y si las repite, se podrá decir que tiene virtudes humanas, porque la virtud es lo que se consigue a base de repetir buenas acciones.

¿A qué valores me refiero? Apunta, porque son importantes:

punteo.png **Laboriosidad**. O sea, trabajar, darse cuenta de que las cosas no caen del cielo. O lo hacen si las forzamos a que caigan. Y trabajar bien significa:

- Con competencia profesional. Eso sirve tanto para el presidente del gobierno como para el barrendero de La Moncloa. Cada uno en lo suyo, todos hemos de ser competentes.
- Empezar las cosas en su justo momento y terminarlas a tiempo y bien.
- Desterrar lejos el pecado de la pereza, representado por actos tan cotidianos como abrir nuestro correo electrónico privado cuando llegamos al trabajo y dedicar un tiempo precioso a escribir a los amigos, o cuando a un encargo contestamos «Estoy en ello», que es lo mismo que decir que ni lo hemos empezado, o cuando convocamos reuniones para que otros discurran en nuestro lugar.

punteo.png **Reciedumbre**. Ser fuertes y, cuando uno se cansa, seguir, porque como dicen en Cataluña, *els cansats fan la feina*, es decir, «los cansados hacen el trabajo». Yo mismo prohibí decir a los empleados de una empresa que estaban agotados. No sé si les gustó, pero ya estaba cansado de que todo el mundo se agotase tan pronto.

punteo.png **Sinceridad**. O sea, decir siempre la verdad. Lo que no quiere decir siempre *toda* la verdad.

punteo.png **Lealtad**. No traicionar a la empresa para la que se trabaja durante el tiempo que dura esa relación, lo que no quiere decir que toda nuestra vida profesional esté ligada a la misma empresa. La vida ya nos irá llevando por un lado y por otro, pero allá donde nos lleve deberemos comportarnos según este valor.

punteo.png **Humildad**. No pensar que lo sabes todo y, por el contrario, creer que los demás saben algo que tú no sabes. Y saber que si admites no saber algo, la gente respirará aliviada y te ayudará.

punteo.png **Alegría**. Porque no hay quien aguante a un tristón profesional. La alegría va ligada al optimismo o, lo que es lo mismo, a la lucha por salir adelante en cualquier situación. En este caso, hay que tener en cuenta que el tío más peligroso es el que dice que él no es pesimista, sino realista. ¡Huye de ese! Es un auténtico esterilizador de ilusiones. Relacionada con esta virtud está la capacidad de celebrar que a los demás les vayan las cosas bien, que triunfen.

Con estas virtudes en mente, con mucho trabajo y mucho esfuerzo, quizá podamos acortar ese largo tramo en forma de *L* de la crisis. Si todo esto te parece demasiado vago, o un simple catálogo de intenciones, pasa página. En el siguiente capítulo bajaré un poco más a la arena para discurrir algo más concreto, aunque no sé si más efectivo.

Capítulo 18

Medidas para devolver la confianza

En este capítulo…

- La necesidad de establecer controles efectivos en el ámbito financiero
- Las reformas que los gobiernos deben acometer
- Interioridades de la reforma financiera

Si has leído el capítulo precedente, seguramente me dirás que hay otras formas más concretas, menos generales e idealistas, de conseguir el mismo objetivo de dejar atrás la crisis. Es cierto; por ejemplo, las que han intentado generar confianza a base de dinero. De cantidades ingentes de dinero. Sin querer ser demagogo, se ha inyectado dinero suficiente como para acabar con el hambre en el universo. Todo para que esa «inyección de liquidez en el sistema», como lo llaman los expertos, haga que los bancos confíen unos en otros

y se presten el vil metal, como lo llaman en las novelas, avalando sus operaciones entre ellos y abriendo así el grifo. Lo que resulta increíble, pero cierto: los protagonistas de la crisis siguen profundizando en ella.

Lo que es incuestionable es que, de este modo, lo que se intenta es mantener en pie el sistema financiero del país y del mundo. Es importante, pues la solidez bancaria no sólo es algo que se han inventado para que los propietarios de los bancos vivan bien. Un país en el que el sistema financiero no funciona es un país que se paraliza. La desconfianza lleva al miedo y este a la parálisis. Eso se llama *recesión*, algo de lo que ya te he hablado en el capítulo 6.

Esas medidas son de urgencia y van dirigidas a intentar que el prójimo se fíe del prójimo y vuelva el dinero a la calle, a las personas y a las empresas para que se active la economía; o, como a mi amigo de San Quirico y a mí nos gusta decir, que se *engrase* (sobre esto puedes repasar lo que decía en el capítulo 8). Se trata de medidas que deben correr a cargo de los gobiernos. Del sector privado y doméstico hablaremos en los siguientes capítulos.

Hacen falta controles efectivos

En todo caso, la inyección de dinero no servirá de nada si no va acompañada de controles efectivos que corrijan la crisis de decencia que desencadenó todo esto. Una pérdida de valores que ha dado lugar a un carrusel de imprudencia, ambición,

irresponsabilidad, insolidaridad, prepotencia, desprecio e individualismo mal entendido, por citar sólo algunos comportamientos rayanos en lo delictivo y lo profundamente inmoral. Hemos inventado la ley de la jungla y ahora nos sorprende que el león nos devore.

¿Qué límites hay que imponer para que esos mozos se calmen y no hagan más burradas? Pues hay que controlarlos:

- ✔ Con la efectividad de los organismos de control globales (el Fondo Monetario Internacional, las normas de Basilea, los bancos centrales, las comisiones de control en todos los ámbitos...), que en esta ocasión han fallado clamorosamente, incluso elaborando normas para después permitir que alguien se las salte. La redefinición, poder y procesos de estos organismos han de ser revisados a fin de conseguir que sean efectivos siempre.

- ✔ Con la actuación de las agencias clasificadoras de inversión. Que han dado clasificaciones AAA a instrumentos financieros que no valían nada.

- ✔ Con la actuación de muchos gobiernos que no han establecido normas en sus países que garanticen un sistema financiero sólido.

- ✔ Con la actuación de muchas entidades financieras, que ha sido de una irresponsabilidad absoluta y con un desconocimiento profundo de lo que hacían. Lo que de por sí es desmoralizante para el cliente de esas entidades, que ve con estupor cómo el ejecutivo corresponsable de la crisis se permite el lujo de dar consejos sobre cómo salir de ella.

- ✔ Con las remuneraciones y estructuras piramidales de *bonus*, que nunca es *malus*, que son, cuando no escandalosas, simplemente aberrantes e irreales. Irreales porque se apoyan en un dinero que no existe y porque transportan a esos directivos a un mundo irreal donde sólo vive gente como ellos, a los que el resto del mundo no les importa nada.

Se trata, en fin, de poner límites a todos aquellos que se han enriquecido a base de provocar la mayor crisis financiera global en la historia de la humanidad.

Además de esa responsabilidad global existe la individual. La suma de las dos hará que salgamos de la crisis. La global es más gestión que responsabilidad. La individual es la verdadera responsabilidad. Eso, nos guste o no, tiene que ver con la ética, con la decencia.

>

Las vacas y los fondos estructurados

Hace poco leí que, en la investigación que está haciendo el Congreso de Estados Unidos sobre una de esas agencias de calificación de riesgos (agencias de *rating*) que con tanto entusiasmo han contribuido a provocar la crisis, se usó la transcripción de una conversación mantenida por dos personas de las que se supone que tienen formación.

No me resisto a reproducirla aquí porque es muy significativa. Demuestra en qué manos ha estado nuestro dinero:

Ser humano 1: Esta operación es ridícula.

Ser humano 2: Estoy de acuerdo. El modelo definitivamente no captura ni la mitad de los riesgos.

Ser humano 1: No deberíamos darle un *rating*.

Ser humano 2: Le ponemos *rating* a todas las operaciones.

Ser humano 1: Podría haber sido estructurada por unas vacas y tendríamos que ponerle *rating*.

Se lo pusieron. Así nos luce el pelo.

El capítulo de las reformas

Otra cosa que es urgente hacer, aunque no lo parezca dada la lentitud exasperante por parte de los que nos gobiernan, más empeñados en andar a la gresca y ofrecer titulares contradictorios a la prensa que en gobernar, es aprobar reformas. Hay que hacerlas, es necesario, pero no hay que olvidar que las reformas las hacen las personas y si las personas no son como tienen que ser y no actúan como tienen que actuar, perderemos el tiempo una

vez más. Y, en confianza, ya lo hemos malgastado bastante.

Hay tres reformas que se me antojan decisivas. Son las siguientes:

- ✔ La reforma financiera
- ✔ La reforma fiscal
- ✔ La reforma laboral

Vamos a verlas con más detalle, porque bien lo valen.

La reforma financiera

La reforma financiera es prioritaria y ha de servir para que el crédito normal fluya por los canales normales a las empresas y a los ciudadanos normales. No sólo para que se salven algunas entidades financieras a las que la crisis ha dejado muy, pero que muy tocadas.

Más cosas:

- ✔ Servirá también para que unas cuantas entidades se fusionen y las que van bien digieran como puedan a las que iban mal, eliminando oficinas y despidiendo gente.

✔ Servirá para que algunos que estaban aferrados a su sillón se desaferren, lo cual siempre es desagradable —para ellos—, pero suele ser muy bueno para la sociedad, aunque aumente ligeramente el paro.

Servirá para enterarnos de que hay *fusiones frías* y —supongo— *fusiones calientes* entre entidades. A las frías las llaman SIP para estropearlo más. *SIP* significa Sistema Institucional de Protección. O sea, que es algo que esos individuos se inventan para protegerse, de tal modo que todos descubrimos que necesitaban protección.

Los malos negocios de las cajas de ahorros

El director de la caja de ahorros de San Quirico me dijo un día que su entidad no pensaba embarcarse en ninguna fusión ni fría ni caliente ni a fuego lento, que ellos se bastaban y se sobraban. Aunque me da la sensación de que tiene la mosca detrás de la oreja y no puede casi ni dormir. El problema principal es que las cajas se han metido en un berenjenal importante. Hasta que estalló la crisis, eran instituciones serias, que hacían negocios serios y los beneficios los repartían en dos: lo que pasaban a la obra social (el equivalente a los dividendos si se hubiera tratado de un banco) y lo que pasaban a reservas. Su seriedad generaba confianza, y no había más que ver las caras de los presidentes y directores generales en los cuadros colgados en la sala del consejo: señores con barba, con alguna condecoración, con un bastón cruzado encima de la mesa. Gente de fiar.

Pero llegó un momento en que alguno de esos señores se afeitó la barba, se quitó las condecoraciones y dejó el bastón en casa. Se puso a jugar alocadamente en negocios inmobiliarios, como construir aeropuertos transoceánicos en lugares a los que no viaja nadie o estaciones de esquí en sitios en los que sólo ven la nieve por televisión. Delirios que fueron una ruina e hicieron tambalear los negocios. De modo que al señor no le quedaba más opción que juntarse con alguno de otra caja al que la cosa le hubiera ido mejor, porque si se juntaban unos pocos el gobierno les daría dinero para tapar sus vergüenzas. Era el FROB, o Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria, que yo prefiero llamar DQTDPQNTH. Es decir, Dinero Que Te Doy Para Que No Te Hundas. Y si un día la cosa va mal, otro DQTDPQNTH y ya está.

A pesar de lo aparatoso del nombre, lo de las fusiones frías no es difícil de entender. Se trata de una modalidad de fusión que tiene por objeto reforzar la solvencia de las entidades sin que pierdan su identidad ni personalidad jurídica. En una de esas fusiones frías cada caja se queda con su obra social, su consejo de administración y las oficinas de su marca comercial, mientras que lo que es el negocio se transforma en un banco que también tendrá su consejo de administración generosamente remunerado. Si el banco da dividendos, estos servirán para que cada caja pague su obra social.

Esto es la reforma financiera. Esto y más cosas, por supuesto, porque a los bancos les han dicho también

cómo tienen que jugar con las *provisiones*, es decir, con el dinero que tienen que guardar en una hucha por si acaso van mal dadas.

Hay que ser previsores

Para entender esto de las previsiones, lo mejor es volver al activo y al pasivo del que ya te hablé en el capítulo 10. Imaginemos que mi casa de San Quirico está tasada en 100 000 euros. De este modo, mi balance es:

ACTIVO	***PASIVO***
La casa 100 000 €	Capital 100 000 €

Porque el activo y el pasivo ya sabes que tienen que sumar igual.

Pues bien, vendo la casa por esa cantidad. Ahora mi balance es:

ACTIVO	***PASIVO***
Lo que me han dado por la casa 100 000 €	Capital 100 000 €

La diferencia con el balance anterior será que cuando me pregunten cuál es mi capital no señalaré la casa, porque ya no la tengo. Señalaré el bolsillo izquierdo de la chaqueta, donde llevo los 100 000 euros (es sólo un ejemplo, porque si buscas ahí seguro que te llevas una decepción). Dicho en otras

palabras, el pasivo puede verse como una forma de financiar el activo.

Como me han dicho que lo de los bancos es un buen negocio, decido con ese dinero montar un banco fuera de San Quirico, para no hacer la competencia a la caja de ahorros del lugar. Dedico los 100 000 euros al negocio. El primer balance del Abadía Bank es:

ACTIVO	PASIVO
Lo que he puesto, sacándolo del bolsillo 100 000 €	Capital 100 000 €

En este momento llega un amigo que se ha enfadado con los de la Caja de Ahorros porque no le quieren dar una hipoteca para comprarse una casa de 50 000 €. No es muy de fiar, el pobre, pero como no tengo las tablas del director de la caja, no sé decirle que no y le doy el préstamo hipotecario. El balance de este amigo queda así:

ACTIVO	PASIVO
La casa que se ha comprado 50 000 €	Lo que debe a mi banco 50 000 €

Por lo tanto, el balance de mi banco es:

ACTIVO	PASIVO
En la caja de caudales 50 000 € Lo que mi amigo debe al banco 50 000 €	Capital 100 000 €

Pero como no me fío de ese amigo, hago una provisión de 25 000 euros. O sea, una cantidad que

considero como una pérdida. Todo, por si acaso.

El balance de mi banco queda ahora así:

ACTIVO	***PASIVO***
En la caja de caudales 50 000 €	Capital 100 000 €
Lo que mi amigo debe al banco 50 000 €	El mismo por si acaso
Por si acaso – 25 000 €	– 25 000 €

Con esta provisión, si mi amigo viene a pedirme otros 50 000 euros haré por la noche un balance del banco para ver cómo quedará si le concedo a ese loco un segundo crédito. Quedaría así:

ACTIVO	***PASIVO***
En la caja de caudales 0 €	Capital 100 000 €
Lo que mi amigo deberá al banco 100 000 €	El mismo por si acaso
Por si acaso pierdo dos mitades – 50 000 €	– 50 000 €

Si el capital fuera de 100 000 euros limpios, sin ese «por si acaso», podría ir al banco de al lado y pedirle prestado dinero para ampliar el negocio, y me lo darían, porque tendría un capital que no es despreciable, estaría libre de deudas y, en caso de que las cosas vayan mal, tendría dinero suficiente como para capear el temporal. Pero como resulta que tengo ese «por si acaso», el otro no me prestará nada porque en realidad no tengo dinero en caja y además lo más probable es que el que tengo prestado no me sea devuelto. Así las cosas, mi negocio se irá parando por aquello de la teoría del engrase de la que te hablaba en el capítulo 8.

¿Qué pasa entonces? Pues lo que era de esperar, que mi amigo me llama y me dice que el negocio está fatal, que su mujer se ha separado y le pide mucho dinero, que debe los colegios de los niños, las cuotas del tenis y los esquís que compró a principio de temporada; y que, por supuesto, no puede pagar las cuotas de la hipoteca, por lo que me pide que me quede con su casa y ya está.

Pues no está. Porque en España la hipoteca va contra la persona, no contra la casa. O sea, que me quedo con la casa, pero tendré que volver a tasarla y Dios quiera que la nueva tasación sea de 100 000 euros, porque si es de menos mi amigo seguirá debiéndome la diferencia.

Pero pensemos que sí, que la casa vale eso. El balance quedaría así:

ACTIVO	***PASIVO***
La casa 100 000 €	Capital 100 000 €
Provisiones. Como ya he cobrado 0 €	

Aunque con la nueva legislación, sólo podré rescatar las provisiones si consigo vender la casa a su precio.

Después de esto, creo que no fundaré ningún banco.

Apostillas a la reforma financiera

Para acabar con el tema de la reforma financiera, creo que no estará conseguida:

> ✔ Hasta que los sinvergüenzas vayan a la cárcel a toda velocidad.

- ✔ Hasta que evite que esos chicos sigan inventando cosas que, increíblemente, la gente sigue comprando, lo cual demuestra el grado de estupidez de bastantes personas.
- ✔ Hasta que las agencias de *rating*, que se han cubierto de gloria en estos años, no se miren al espejo y se digan: «Quizás habría que hacer las cosas un poco mejor».

No sólo eso, sino que además de llevar adelante la reforma, lo ideal sería sentarse con todas las entidades financieras, sin prensa, sin tele ni nada, a ver si les quedaban claras cuatro cosas muy importantes para el futuro:

- ✔ Que la labor social no consiste en ayudar a Zambia. A Zambia se la ayuda después de ayudar a los clientes honrados, que son muchos, y a las empresas honradas, llevadas por personas honradas, que también son muchas.
- ✔ Que, si lo están pasando mal, se den cuenta de que otros, por su culpa, lo están pasando peor; que hagan un esfuerzo.
- ✔ Que se arrepientan de sus pecados y dejen de una vez de vender fondos vehiculares estructurados garantizados por obligaciones convertibles ligadas a la cotización de las acciones de un banco islandés que, por supuesto, ha quebrado.

> ✔ Que si el dinero no llega al empresario y a las familias, algo habrá que hacer. No sé qué es ese algo, pero si fuera malo para ellos no tendrían ningún derecho a quejarse.

Vamos ya a la siguiente reforma, que también tiene tela.

La reforma fiscal

Dice mi amigo de San Quirico que al gobierno no le importa la reforma fiscal, sino sólo la recaudación fiscal. Da igual que se trate del gobierno estatal, del autonómico o del local. Todos tienen hambre, mucha hambre. Y no le falta razón a mi amigo, pues uno de los nombres que podríamos dar a la reforma fiscal es «ingresar más». Así nos entenderíamos todos.

En todo caso, ha llegado la hora de pagar más y gastar menos, porque sólo de este modo podremos equilibrar unas cosas con otras, bajar el déficit y que el mundo empiece a pensar que somos serios. De otro modo, nos acercaremos al abismo de un posible rescate económico por parte de la Unión Europea, como ya ha pasado en Grecia, Portugal e Irlanda.

De lo que se trata, pues, es de sacar más dinero, sea como sea, y, al mismo tiempo, apretarse el cinturón. Por ahí debe ir la reforma fiscal. Para gastar menos hay que prescindir de muchos gastos superfluos, aunque también es verdad que entre estos gastos superfluos hay muchos que dan de comer a mucha gente. Es posible que esas personas hagan algo

poco útil, pero al menos no aparecen en las cifras de personas sin empleo.

Como resumen, la reforma fiscal no es más que inventar el procedimiento para que los ingresos suban. ¿Ha quedado claro?

La reforma laboral

Por último, pero no por ello menos importante, hay que hacer una reforma laboral que ayude a los empresarios a crear empleo. Si no es así, no será más que papel mojado. Mientras los políticos discuten, las empresas no consiguen créditos y tienen miedo a invertir, por lo que adoptan la decisión firme de no crear empleo por si las moscas. En consecuencia, el número de personas sin trabajo sigue creciendo.

El gran problema es que los acuerdos no llegan. En su lugar, todo son cortinas de humo. Como decir que la reforma laboral consiste en abaratar el despido. No. De lo que hay que hablar es de:

> ✔ El coste de la Seguridad Social
>
> ✔ La formación de los trabajadores y su adaptación a las nuevas tecnologías
>
> ✔ La negociación colectiva
>
> ✔ Los distintos tipos de contratos
>
> ✔ La incorporación de la gente joven al mundo laboral

- ✔ Las jubilaciones anticipadas, que a mí siempre me han parecido una bobada porque cuando tienes a una persona ya formada, la echas y buscas a un jovencito que no sabe nada y que por eso es más barato, y otra vez a empezar. Pídele al chaval que sea leal a la empresa, después de ver lo que has hecho con el viejo al que ha sustituido
- ✔ La edad de jubilación, por lo de las pensiones
- ✔ El control del posible fraude en el cobro del seguro del desempleo

Se trata, pues, de mil cosas que no se resuelven de golpe. Sobre todo porque tratan de personas, de seres humanos. Cuando se consiga eso, la reforma que salga por fuerza tendrá que reunir las siguientes condiciones:

- ✔ Que los empresarios no tengan miedo a contratar personas
- ✔ Que las personas contratadas puedan trabajar con paz, en un ambiente de exigencia y de responsabilidad, sin miedo a despidos egoístas
- ✔ Que esas personas se formen continuamente
- ✔ Que esas personas estén bien pagadas
- ✔ Que esas personas tengan una jubilación digna, sin miedo al futuro

Sólo así la reforma laboral tendrá pleno sentido.

Pero no veo tan fácil que acaben aprobándola. En esto soy pesimista porque estoy convencido de que una reforma de este calado no se puede hacer a base de declaraciones a la prensa. Lo que habría que hacer es meter en un parador a todos los involucrados en eso que llaman *diálogo social* (que de diálogo tiene poco y de social, menos) y decirles que no salen de ahí hasta que no hayan llegado a un acuerdo. Nada de móviles ni de micrófonos ni de declaraciones a la prensa; si alguno se salta las reglas, se le echa y se manda una nota a la prensa en la que diga que lo han expulsado por cotilla, con nombre y apellidos, aunque sea el ministro.

Capítulo 19

Empresarios de nuestras vidas

En este capítulo…

- La importancia de las empresas para salir de la crisis
- Todos tenemos que ser empresarios, aunque no tengamos empresas
- El hombre fue hecho para trabajar
- Algunos consejos para encontrar trabajo

Ante un problema tan grave como es el de la crisis económica, está claro que los gobiernos, sean del color que sean, no han de quedarse de brazos cruzados esperando que los mercados obren el milagro de arreglarse por sí solos; según la teoría económica más ortodoxa, su objetivo no es otro que el de procurar nuestra felicidad, pero no, por sí solos no harán nada, por lo que los gobiernos deben darles un buen empujón.

Pero lo mismo que te digo esto te digo también que de esta crisis, enorme, descomunal, la peor de hace no sé cuántos años, y de las que vengan en el futuro, que vendrán, sólo nos sacarán las empresas. Cuando digo *empresas* digo las grandes que, al fin y al cabo, no son muchas, aunque dan trabajo a muchas otras, y las pequeñas, que, al fin y al cabo, son muchísimas. A todas esas empresas hay que animarlas para que hagan negocio, para que ganen dinero y para que ese dinero se reparta como es debido.

Dicho en pocas palabras: hay que poner de moda el trabajo y hay que hacer que los empresarios vuelvan a estar de moda.

Hay que confiar en las empresas

Que de esta crisis sólo nos sacan las empresas es una de mis manías. Pero debo ser el único que piensa así, porque no veo que el gobierno se lo crea. Desde fuera, me parece que estos señores que ocupan los ministerios lo único que hacen es abrir el paraguas a ver si deja de llover en otros países y, como consecuencia de ello, sale el Sol también aquí. Ese paraguas no es más que ir dando y dando y dando, sin hacer nada para que las empresas se animen y actúen, y, de paso, contraten un par de personas aquí y un par de personas allí; de dos en dos, igual bajamos la burrada de la cifra de desempleados.

Todos somos empresas

Como ya sabes, para mí las empresas son las personas, no las unidades de producción ni el proletariado ni la patronal ni ninguna de esas denominaciones que tanto me molestan porque las veo tergiversadoras y reduccionistas. Pues bien, a esas personas hay que animarlas a que se jueguen ese dinero que no corre para montar empresas, para mantener las que hay y para hacerlas crecer, porque cuantas más empresas funcionen bien, más personas trabajarán y menos parados sufrirán.

Por lo tanto, hay que ponerse a trabajar. Ya te lo decía en el capítulo 17 al hablarte del esfuerzo. Pues eso; todos, cada uno en su ámbito de responsabilidad, desde el de más arriba hasta el de más abajo, debemos matarnos a trabajar y dejarnos de tonterías, como son, por ejemplo, la de rebajarse el sueldo de no sé cuántos millones de euros en un 0,003% para dar ejemplo en época de crisis, o la de esos que procuran hacer huelga en el momento en que saben que pueden hacer más daño a las empresas y, por lo tanto, a toda la sociedad.

Por supuesto, al hablar de empresarios hay que alejar de la mente a ese señor gordo con sombrero de copa, anillos de oro y el signo del dólar en la solapa. Eso no es un empresario. Eso, si existe, es un desgraciado. Los empresarios son otra cosa. Nos hacen falta, y muchos.

Ser empresarios, incluso sin empresas

Mi amigo de San Quirico, que es un empresario que se desvive por su empresa, me dijo un día algo que es una verdad como un templo; por eso me permito citarlo: «Todos tenemos que ser empresarios. Incluso los que no tienen empresas».

La frase me impresionó tanto que luego me puse a discurrir sobre lo que me había querido decir. Es así: todos tenemos que ser empresarios, de nuestra empresa, grande o pequeña; de nuestra familia, y siempre de nuestra vida, responsabilizándonos de que las cosas nos vayan bien y de que nos vayan mal, sin esperar a que alguien (nuestros padres o papá Estado) nos saque las castañas del fuego. Si luego nos las sacan, fenomenal, porque siempre hay gente dispuesta a ayudar. Pero es nuestra vida y tenemos que gestionarla nosotros; tenemos que ser empresarios de nuestra vida como si nuestra vida dependiera sólo de nosotros, o sea, como es en realidad.

La ilusión por el trabajo bien hecho

Aplicado a nuestro trabajo, esta idea significa que debemos de tomar las riendas y ayudar a los demás a que también las tomen.

En este ámbito, la gente se divide en dos grandes grupos:

> ✔ Los que tienen trabajo
>
> ✔ Los que no tienen trabajo

Los del primer grupo se dividen a su vez en otras dos o, mejor dicho, tres categorías:

a. Los que intentan trabajar mucho y hacerlo muy bien
b. Los que intentan no pegar ni sello y, además, hacerlo muy mal
c. Todo el abanico de posibilidades intermedias, caracterizadas por una mayor o menor mediocridad en el trabajo

En lo que se refiere al segundo grupo, por desgracia cada vez más numeroso, de los que no tienen trabajo, se divide en cinco categorías:

a. Los que buscan en serio, dedicando ocho horas diarias a leer anuncios en diferentes periódicos, a escribir, a conseguir entrevistas, a buscar posibilidades de conseguir entrevistas…
b. Los que buscan trabajo en serio, dedicando ocho horas diarias a montar con dos amigos un «negociete» más o menos importante, más o menos sumergido, que les permita salir adelante a ellos y sus familias.
c. Los que no lo buscan y se quejan de que los empresarios no inviertan.
d. Los que no lo buscan y esperan que el gobierno invierta.
e. Los que no han trabajado de verdad nunca, han conseguido apuntarse al paro y se dedican a

esperar. Digo a esperar y no a esperar tiempos mejores, porque peores, imposible.

Lo que hay que conseguir es que estos grupos que trabajan y buscan trabajo con ganas se llenen de personas que sepan que el trabajo no es una maldición, sino algo natural en el hombre. Lo que no significa que necesariamente haya que trabajar cuarenta horas a la semana en algo productivo y dado de alta en la Seguridad Social.

No hay que dejar nada al azar

Esto del trabajo bien hecho me recuerda una historia que pasó hace ya bastante tiempo. Como creo que tiene su moraleja, voy a contártela con la esperanza de que no la tomes como la típica batallita del abuelo.

El trabajo no es una maldición

Como bien sabes, cada día leo dos periódicos, uno generalista y otro económico. Pues bien, en el primero de ellos topé un día con una entrevista a Mario Vargas Llosa, por entonces flamante nuevo premio Nobel de Literatura. En ella, el novelista decía: «Nunca dejo de trabajar, ni siquiera en vacaciones. Discrepo con el cristianismo: el trabajo no es una maldición. Voy a escribir hasta el fin de mis días». Y nosotros, como lectores, que nos alegramos.

No obstante, y a pesar del respeto que le tengo a don Mario, he de decirle que aquí ha tocado el violón. Porque el trabajo nunca ha sido una maldición. Al

contrario, siempre ha sido una bendición. Lo que ha sido una maldición es el cansancio. Lo de «ganarás el pan con el sudor de la frente» tiene dos partes: la buena («ganarás el pan») y la mala, o sea, el castigo («con el sudor de la frente»).

Verás, una vez tuve un jefe que se llamaba Antonio. De hecho, en casa dicen que ha sido el único, pero no quiero molestar a los otros jefes que he tenido. Sea como sea, Antonio ha sido una de las personas de las que más he aprendido. Todavía, a pesar de los años transcurridos, pienso mucho en él. Pues bien, resulta que en la empresa en la que trabajábamos me encargaba de la compra de terrenos, y había uno que me gustaba mucho. Negociamos las condiciones con el propietario y concretamos la operación. Sólo faltaba el visto bueno de Antonio.

Fui a despachar con él con sensación de triunfo. Le enseñé el terreno, que era una preciosidad, le planteé las condiciones, que eran muy buenas, y quedé a la espera de su aprobación y de su felicitación por lo bien que lo había hecho. Pero, una vez más, Antonio me desconcertó; me dijo: «He oído que, en el futuro, por ahí podría pasar una autopista. ¿Sabes algo?». Con voz ligeramente temblorosa, le contesté: «Sí, pero no nos afectará». Él continuó: «¿Estás seguro?». Le dije: «Sí». Entonces, me contestó: «De acuerdo, compra el terreno».

Con aire triunfal, recogí los papeles, di la vuelta y empecé a salir de su despacho. Digo «empecé» porque, cuando estaba al lado de la puerta, Antonio dijo: «Espera un momento. Una cosa sin

importancia. Por favor, prepara una nota, sin ningún formalismo, en la que digas que si en el futuro pasa una autopista, que no pasará, o pasa lo suficientemente cerca como para que haya mucho ruido, que no sucederá, te quedarás tú con este terreno y el edificio que hayamos construido encima, y lo irás pagando en plazos mensuales con tu sueldo».

Mi cara debió de ser un poema porque Antonio, medio sonriendo, me preguntó, el muy ladino: «¿Qué pasa, es que no estás seguro?». Le contesté: «Hasta ese punto, no». Él, sin perder la sonrisa, me dijo: «Hay que estar seguro, hasta ese punto».

Han pasado cuarenta años y no se me ha olvidado. Mis hijos también han ayudado a que no se me olvide, porque, cada vez que pasamos por la casa que allí ha construido alguien y a la que, por cierto, sí que le ha afectado un poco la ronda (lo que Antonio llamaba «la autopista»), me dicen: «Papá, tu chalé de Pedralbes».

Aquel día, aprendí el significado de la palabra «todo» y le cogí un gran respeto. Creo que tenemos que darnos cuenta de qué es lo que decimos cuando hablamos de que hemos acabado un trabajo *del todo*, de que nos hemos entregado *del todo* a nuestra mujer o a nuestro marido en el matrimonio, de que decimos *toda* la verdad.

«Todo» es un término que representa lo opuesto al no compromiso, a la chapuza en el trabajo, a las medias verdades que son mentiras completas, y a otras cosas que se hacen a medias.

Cuando en una empresa, en una familia o donde sea, se consigue que *todo* quiera decir todo y que cuando alguien dice *todo*, te puedas fiar, aquello funciona de maravilla.

Trabajar siempre es bueno

Hay, pues, que devolverle su prestigio al trabajo. Un prestigio que la búsqueda del chollo, del enriquecerse rápidamente, del amiguete de la amiga del exministro conectado, del pelotazo, del *bonus* por la venta de productos estructurados y otros chanchullos han dejado malparado.

Así, yo expondría a las personas mi particular *teoría del apretón de tuercas*, que ya sé que es un nombre que no suena bien del todo. Incluso, en alguna empresa, me han pedido que la llame *nuevo sistema de gestión*, aunque de nueva no tiene nada. El nombre, en todo caso, es lo de menos. No así sus puntos, entre otros:

- ✔ El hombre fue hecho para trabajar.
- ✔ El trabajo es bueno en sí mismo, no sólo como elemento productor de dinero para vivir.
- ✔ El trabajo bien hecho es una fuente de satisfacción importante.
- ✔ El trabajo no está hecho hasta que no está acabado, y bien acabado.
- ✔ Las chapuzas están pasadas de moda, si es que alguna vez estuvieron de moda.

- ✔ El trabajo en equipo quiere decir que todos tiramos del carro a la vez, y en la misma dirección.
- ✔ La persona que se levanta pensando que va a hacer un buen trabajo sale de casa con espíritu optimista; por eso, cuando le preguntan: «¿Qué, a trabajar como siempre?», responde: «No, ¡a trabajar como nunca!».
- ✔ Una persona que vuelve a casa por la noche de trabajar, llega con la gran sensación de que ese día «se ha ganado la cena».

Todo eso no depende de nuestro puesto en la sociedad, sino del empuje con el que hagamos las cosas. En suma, recuperar las riendas en el trabajo nos hace empresarios de nuestra vida, la empresa más importante que tenemos entre manos.

A todo eso podemos llamarlo de muchas maneras, pero a mí me gusta llamarlo *iniciativa* o *empuje*.

La crisis nos ha dejado sin trabajo

Todo esto es un catálogo de buenas intenciones que choca con la realidad con que nos topamos cada día al ver las noticias, leer la prensa o salir a la calle y hablar con amigos y familiares. Mucha gente ha perdido su trabajo. Muchos son de esa categoría de gente que quiere trabajar y lo hace bien. Uno de ellos, que me toca muy de cerca, es aquel amigo del que os hablé en el capítulo 14, que había trabajado durante veinte años en la misma empresa y ahora se

ha visto de patitas en la calle. A buscar trabajo con el problema añadido de que ya es «mayor».

Pues ese amigo no hace más que decir que el hombre (y la mujer, por supuesto) fue hecho para trabajar. No puedo estar más de acuerdo con él. Por eso, y para animarlo, una vez nos fuimos a desayunar y en una servilleta empecé a anotar una serie de cosas que pueden ayudarle, a él y a otros en su misma situación. Son las siguientes, y perdóname si alguna es demasiado obvia. Lo será, pero no por ello deja de tener valor:

✔ **Hay que buscar trabajo**. Lo que resulta claro. Pero hay que entender que ese es nuestro principal trabajo ahora. Tenemos que dedicar ocho horas al día y siete días a la semana a buscar trabajo. O a pensar en si sabemos hacer algo que nos ayude a tener unos ingresos. Si no se nos ocurre nada, a buscar trabajo mientras seguimos discurriendo la manera de conseguir ingresos. Lo que no podemos hacer es quedarnos en casa esperando, porque no hay nada que esperar.

No es lo mismo estar en el paro que estar parado

No, no lo es. Lo del paro le puede pasar a cualquiera (que se lo pregunten, por ejemplo, a todos los que, con pinta de triunfadores, decían que trabajaban en la central de Lehman Brothers y que, de un día para otro, se encontraron en la Quinta Avenida de Nueva York con una caja de cartón con sus pertenencias, directos a la cola del paro de Nueva York con otros brillantes

ejecutivos de fondos estructurados). Lo de estar parado no te puede pasar nunca, mucho menos cuando estás en el paro. Hay que moverse.

- ✔ **El trabajo se encuentra cuando la gente sabe que lo buscas**. Por lo tanto, hay que decirlo, ya que:
- ✔ La gente, al final, se entera. Es mejor que la gente que te quiere, y que puede ayudarte, se entere por ti de que estás buscando trabajo.
- ✔ Levanta la moral y levanta oportunidades, que ayudan a seguir con la moral alta, en un período en que es común tener la moral baja.
- ✔ **Escribe lo que has hecho en tu vida de forma ordenada**. A eso lo llaman *currículum*. Te lo pedirán en todos los sitios a los que vayas a buscar trabajo. Hazlo claro y pide consejo a alguien con criterio que pueda ayudarte.
- ✔ **Utiliza tus contactos**. A lo largo de tu vida laboral seguro que has conocido a mucha gente del sector. Esa gente puede tener buena opinión de ti; pues tienes que ir a ver a todas esas personas. Con cierta prisa, antes de que te pases de moda y tu experiencia ya no interese tanto. Piensa que, aun en época de crisis, las empresas buscan permanentemente gente válida para trabajar.
- ✔ **Mirar las páginas de internet que se dedican a la búsqueda de empleo**. Hay muchas, como *www.infojobs.net* o

www.laboris.net. Debes luchar por conseguir entrevistas y por esas oportunidades con toda la ilusión posible. Tras las entrevistas, hay que ir «molestando» a esas personas de vez en cuando y con prudencia para que no se olviden de ti.

- ✔ **Conoce a gente nueva**. A eso se le llama ahora tener *network*. Pues ¡a *networkear* se ha dicho!

- ✔ **Piensa en lo que sabes hacer**. Estudia la posibilidad de poner en marcha algo, solo o con amigos.

- ✔ **Haz el colchón económico más grande**. Por si acaso tardas más de lo que crees en encontrar trabajo, piensa en ello antes de quedarte sin ahorros, antes de que el banco no esté dispuesto a ayudarte (aunque siempre esté dispuesto a vendernos bonitos productos estructurados).

- ✔ **No pierdas nunca la alegría**. Esto es algo que requiere mucha fuerza de voluntad y paciencia. Pero, al final, el trabajo sale de los lugares más insospechados. Hasta que llegue ese momento, tienes que conseguir que en tu casa todo siga como siempre. Te has quedado en el paro. Puede ser un drama para ti, no lo conviertas en un drama familiar. Aunque te cueste.

La lección del violinista

Hace un tiempo leí por casualidad una cosa que me gustó. Se refería a Itzhak Perlman, un violinista que yo no sabía ni que existía. Si tú sí le conocías, perdón por mi ignorancia.

Resulta que este señor tuvo polio, a pesar de lo cual consiguió hacer carrera y convertirse en uno de los mayores virtuosos del mundo. Una vez, en un concierto en Nueva York, se le rompió una cuerda del violín. Silencio absoluto. Consternación general. La sustitución del violín por otro era una tarea un poco pesada. El hombre andaba mal, tenía que salir dificultosamente, afinar el nuevo violín, volver a entrar.

Perlman estuvo con los ojos cerrados unos momentos, sonrió y, ante el asombro de todos, le indicó al director de orquesta que podían seguir. Tocó maravillosamente. Al acabar, el público, el director y el resto de los músicos, puestos en pie, le dieron una enorme ovación. Él levantó el arco del violín para pedir silencio, y dijo: «¿Saben?, a veces el deber del artista es descubrir cuánta música puede hacer con lo que le ha quedado».

Ahora está quedándonos menos de lo que teníamos. Es muy posible que nos quede todavía menos. Pero hay que descubrir cuánta música podemos hacer cada uno de nosotros con lo que nos queda. No cuánta música puede hacer el gobierno para que toquemos el violín. Porque cada uno de nosotros, no lo olvides, somos el violín.

Son algunos consejos que creo que pueden serte útiles para encontrar trabajo. Pero, ya puestos, te recomiendo que vayas a por el libro *Buscar trabajo para Dummies*, que ha escrito Maite Piera para esta

misma colección. Ahí encontrarás todo tipo de consejos e informaciones prácticas para que ese trabajo que es buscar trabajo te sea lo más fácil posible.

Probar fortuna fuera

Todos esas ideas que he plasmado en el apartado anterior son ineludibles a la hora de ponerse a buscar trabajo con ciertas garantías. El proceso puede ser largo, pero será más fácil llegar a meta teniendo todo eso en cuenta que obviándolo.

No obstante, hay también otra posibilidad que merece no ser desatendida: es la de cambiar de aires. Recuerda lo que te decía en el capítulo 15. ¿Acaso no habíamos quedado en que ahora vivimos en la aldea global? Pues si es global, habrá que buscar trabajo por el globo terráqueo que, a pesar de ese nombre de aldea, es muy pero que muy grande y está plagado de oportunidades.

Un ejemplo es el de mi amigo Fernando. De treinta y cinco años, casado y con tres hijos, especialista en luminotecnia de espectáculos, vio que en España, y concretamente en la calle Muntaner de Barcelona, que es donde él vivía, no había muchos espectáculos en busca de iluminador. Pues se metió en internet, que para eso está y no sólo para enterarnos de los cotilleos de Wikileaks, y ahora anda trabajando en Singapur y tan contento. Dice que hace más calor que en Barcelona, que no puede hablar catalán y que de los resultados del Barça se entera tarde, porque cuando juega el Barça, él ya

está durmiendo. Pero ha encontrado trabajo y no tiene tiempo para hablar de lo mal que está todo.

Capítulo 20

Toca ahorrar y gastar con la cabeza

En este capítulo…

- La importancia de llevar las cuentas en casa
- Los peligros del consumo y el valor del ahorro
- Algunos consejos para gastar con la cabeza
- Qué hacer con los ahorros, si los tienes

Esa fama de gurú de la economía que voy arrastrando de un tiempo a esta parte hace que en muchas de las conferencias que doy por toda la geografía española la gente me pida recetas para salir de la crisis. Lo cierto es que me ponen en un compromiso porque lo único cierto es que no hay recetas mágicas fuera de trabajar y trabajar y seguir trabajando, que es algo que de mágico, coincidirás conmigo, tiene bien poco.

Una de las preguntas más frecuentes se refiere a qué hacer con el dinero en un panorama desalentador de recortes en el sueldo, congelación de pensiones, prolongación de la vida laboral, entidades financieras que no sueltan ni un euro, suspensiones de pagos, huelgas, ocurrencias delirantes de los políticos y mangoneos rayando lo delictivo de los banqueros. Por un lado, las autoridades nos lanzan el mensaje de que hay que consumir porque ahí está la solución, mientras que el sentido común nos dice que no va por ahí.

De ahí esa pregunta y de ahí también que te plantees no ya qué hacer con el dinero, sino qué hacer para vivir y llegar a fin de mes. La hipoteca, el coche y la alimentación no son baratos, y la luz sube y así todo. En fin, a todo eso intentaré dar respuesta en este capítulo.

Si quieres un buen consejo, acude al libro *Finanzas personales para Dummies*, de Eric Tyson. Seguro que ahí encuentras informaciones muy válidas y concretas para sacarle el mejor rendimiento posible a tu economía, que para algo él es un especialista en estos temas. Pero si lo que quieres es saber qué es lo que yo pienso, sigue leyendo. Vamos a ello.

El consejo de la abuela

Un día, hablando sobre estos temas con mi amigo de San Quirico, él me contestó que de lo que se trataba era no tanto de apretarse el cinturón, que también, sino de gastar con la cabeza. Cuando le pedí que me concretara eso, me saltó con una generalidad básica: «Gastar con la cabeza es lo que mi abuela llamaba *gastar con la cabeza*».

De hecho, tampoco hacen falta muchas definiciones y ni siquiera en este caso la Real Academia Española podría venir en nuestra ayuda. Tanto da, porque la respuesta es de puro sentido común. Ahora bien, ¿cómo ese principio tan obvio se concreta en algo palpable y real? Pues teniendo en cuenta dos cosas básicas:

punteo.png **Saber cuánto se ingresa fijo al mes**. Lo que se puede desglosar en varias partidas:

- Ingresos de la mujer
- Ingresos del marido
- Ingresos procedentes de un apartamento que tenemos alquilado a unos alemanes en Salou
- Dividendos de unas acciones del Santander que nos dejó la abuela
- Algunas *chapucillas* que hacen la mujer y el marido, y que posiblemente cobrarán en negro
- Algún regalillo que hacen los abuelos cuando quieren, aunque normalmente es para Reyes (lo malo es si les da por regalar lotería, que nunca toca)

punteo.png **Saber cuántos gastos fijos hay al mes**. Cuando mi familia tenía la sastrería La Confianza, en Zaragoza, a mi padre le preocupaba saber cuánto le costaba el solo hecho de levantar la persiana. Vamos, cuántos gastos fijos tenía. En otras palabras: cuánto se había gastado antes de que entrase el primer cliente del día.

Los doce bloques de mis amigos

Hasta aquí, todo lo que te he explicado es de puro sentido común; pero a lo mejor está bien, en este punto, hablar del sistema que emplea otro matrimonio amigo nuestro. La mujer es una grandísima administradora y un día me explicó que tiene los gastos fijos agrupados en doce bloques, que creo que son un modelo de sentido común y de sabiduría. Son los siguientes:

punteo.png **Bloque I: Casa**

- Alquiler (o hipoteca)
- Luz, agua, gas, teléfono fijo, teléfono móvil y ADSL
- Seguro de la vivienda

- Gastos de portería
- Sueldo y seguridad social de la interina
- Mantenimiento y reparaciones
- Si la vivienda es propia:
-
    - Gastos de la comunidad de propietarios
    - Impuestos

punteo.png Bloque II: Manutención

- Comida

punteo.png Bloque III: Colegios y universidades

- Matrículas
- Recibos mensuales
- Libros
- Etc. (aquí hay mucho etcétera)

punteo.png Bloque IV: Médicos

- Médicos particulares
- Farmacia
- Seguro

punteo.png Bloque V: Gastos particulares

- Ropa, zapatos…
- Tintorería
- Peluquería
- Plan de pensiones o equivalente

punteo.png Bloque VI: Tarjetas de crédito

- Una vez pagadas, se distribuyen los pagos entre los distintos bloques según a qué correspondan

punteo.png Bloque VII: Transporte

- Gastos de coche (plazos, seguro, reparaciones, gasolina, impuestos, garaje)
- Transporte público

punteo.png Bloque VIII: Donativos

- Parroquia
- Organizaciones que ese matrimonio considera que hacen una buena labor

punteo.png Bloque IX: Regalos

- Santos, cumpleaños, bodas
- Regalos extras de Navidad

punteo.png Bloque X: Diversiones y actividades

- Cine, teatro, museos…
- Cenas fuera de casa
- Canguros para las cenas fuera de casa

punteo.png Bloque XI: Varios

- Todo lo que no encaja en ningún bloque pero que siempre aparece

punteo.png Bloque XII: Declaración de Renta

- Porque hay que pagar

Mis amigos hacen cada mes este presupuesto para el mes siguiente y luego comparan lo que ha sucedido con lo que presupuestaron.

Los ingresos son los que son

Un presupuesto de estos puede ser maravilloso, pero se topa siempre con un obstáculo bastante duro: que los ingresos, por lo general, se resisten a aumentar. Son los que son y no se mueven ni a tiros. A veces, si se mueven, no lo hacen en la buena dirección —a más—, sino en la mala —a menos—.

Ahí no tengo que poner ejemplos de ningún amigo. Mi propio caso sirve, pues la casa cada vez estaba más llena de niños, con mucha hambre y muchos gastos (colegios, médicos, ropa, zapatos) y los ingresos no aumentaban en la misma proporción. Por lo que mi mujer y yo teníamos que hacer cuentas cada semana y ver qué partida de gastos reducíamos o incluso sacrificábamos.

¿Los donativos son un gasto necesario?

La idea de los bloques de mis amigos me encanta. Una de las cosas que más me gusta es que haya una partida destinada a donativos, el bloque VIII, una partida que ellos y yo consideramos intocable, por muy mal que vayan las cosas. Iremos menos a cenar con la mujer o al cine o al teatro, pero eso no lo tocaremos porque resulta que vivimos en sociedad y que la sociedad tiene unas necesidades. Algunas debe resolverlas el Estado y para eso pagamos impuestos. Es el caso de los asuntos relacionados con la Defensa, las relaciones con otros países o la seguridad. Pero hay otros que no puede ni debe asumir.

Por eso, debemos dar dinero a personas y organizaciones que hacen cosas buenas por la sociedad y que le ahorran al Estado muchos millones de euros sacrificándose por los demás. Sostener las actividades de esas personas y organizaciones es deber nuestro, no del Estado. Ahí es

donde entran los donativos, un gasto que los hijos tienen que conocer y en el que deben colaborar. Han de saber dónde va ese dinero e incluso es bueno llevarlos un día a la organización a la que damos dinero para que durante un rato vean a las personas que están atendidas allí.

Por lo tanto, la cuenta de donativos es la más importante de todas. ¿Cuánto hay que dar? La respuesta es muy simple: se hacen los cálculos de lo que tienes, de tus ingresos y necesidades, y en función de ello decides la cantidad. Entonces la pones en un sobre y, antes de cerrarlo, te preguntas: «¿Me molesta dar esta cantidad? ¿Me *escuece* un poco?». Si te escuece, cierra el sobre. Si no te escuece, añade 1 euro, 2 euros, 3, 4, hasta que digas: «Sí, empieza a escocerme». Un euro más y cierra el sobre. Es un ejemplo, claro. Para algunos serán 1, 2, 3 euros, para otros 100 y para otros 1000, 2000 o 3000 euros, y para otros, 5, 10 o 20 céntimos de euro, porque lo que he dicho sirve para todos.

Yo soy de los que piensan que la situación normal de las familias normales es que resulta difícil cuadrar lo de la izquierda —ingresos— con lo de la derecha —gastos—. Aunque por otro lado estoy convencido de que es muy bueno vivir así, porque los padres aprenden a gastar con la cabeza, los hijos se dan cuenta de que se puede vivir así y pasárselo bien, y los que los rodean, a los que a veces se les ha ido la olla del consumo desenfrenado, empiezan a dudar de si esto de la olla es lo más sano, porque ven que tú vives bien —a tu nivel— y ellos viven mal —a su nivel—, nivel que oficialmente es más alto que el tuyo, pero sus sudores y sus noches sin dormir les cuesta.

En definitiva, que lo de la austeridad es gastar con la cabeza y gastar con la cabeza es vivir normalmente.

A consumir, que esto se hunde

Hace bastantes años di una charla sobre austeridad en una universidad. Intenté hablar de principios generales y luego bajé un poco a la casuística. Quedó bien. La gente se reía, tomaba notas y yo salí satisfecho.

Pero como nunca llueve a gusto de todos, se me acercó uno de los asistentes y me dijo que, con aquel planteamiento mío, lo que hacía era animar a la gente a no gastar y que eso produciría una contracción del consumo. Añadió que lo importante era la demanda interna y que, con mis recetas, el país se iría al garete.

No le hice mucho caso, porque la verdad es que a mí me cuesta bastante pasar de lo particular a lo general. Pienso que es bueno vivir de modo austero y enseñar a los hijos a vivir así, y nunca se me había ocurrido que de esa manera me estaba cargando el país.

Pero parece que así es, y el propio gobierno nos anima a que salgamos a consumir, a que gastemos el poco dinero que tenemos, con la amenaza velada de que si no lo hacemos así, esto se hundirá. ¿Todavía más?, está uno tentado de preguntar.

Es más importante ser que tener

¡Y a mí que me da que eso del consumo no es bueno para el país!

Esa es una de las ventajas que tiene no saber nada de economía, que te fijas más en lo micro y menos en lo macro, porque no sabes qué es lo micro y qué es lo macro para las

personas. Me cuesta mucho pensar que lo que es bueno para las personas sea malo para el país formado por esas personas.

Se ve que hay que encontrar el punto medio. Porque oigo muchas veces que es más importante ser que tener y, además, me parece que es verdad. Oigo también que no es obligatorio tener siempre todo de todo y que, de vez en cuando, hasta es bueno para la persona no tener de todo.

Eso es bueno porque sin tener de todo no se vive mal del todo y hasta nos sobran unos euros para poder ir por la calle felices, comiéndonos un helado en primavera (es barato) sin tener que preocuparnos constantemente de cambiar el *MP3* por otro *MP* en el que quepan tropecientas mil canciones, tantas que nos moriremos de viejos sin haber podido oírlas todas.

A mí me parece que, en parte, esto de la crisis, al final, va a ser bueno para las personas. Porque si a una persona le enseñamos a preocuparse menos de ella y más de los demás, igual hasta mejoramos.

No quiero ser un ser «gastante»

Yo lo tengo claro. Quiero ser una persona y no un ser «gastante» (perdón por el neologismo), cuya única obsesión es tener y tener, y gastar y gastar. Y que no me digan que la culpa la tiene el ambiente consumista, porque el ambiente lo crea alguien; ese alguien tiene un nombre muy concreto: nosotros.

Aunque nos animen a tirar el dinero, no tenemos por qué hacerlo, puesto que ya somos mayorcitos; eso implica que

tenemos que discurrir y cuando alguien nos ofrezca algo que nos haga felices para el resto de nuestros días por una módica cuota mensual, debemos asegurarnos de que es verdad lo de la felicidad eterna, porque, como no sea eterna, nos han engañado.

O sea que a consumir, no; a gastar con la cabeza, sí, que no es lo mismo. Yo prefiero formar parte de un país lleno de gente responsable que de una sociedad lanzada a la vorágine que, cuando las cosas vienen mal dadas, llora y gimotea.

Lo de «la ciudad alegre y confiada» es muy viejo y ya no se lleva. La ciudad y los ciudadanos deben ser alegres, porque cuando las cosas se hacen bien, uno está alegre, y debe ser confiada, pero en el esfuerzo propio y en el de los demás.

En fin, que hemos pasado una época en la que pensábamos que esto del consumo era bueno. A mí me parece que no lo es, sino que, por el contrario, es bueno, muy bueno, el ahorro, ya que con ese ahorro, se pueden hacer cosas útiles para mí, para España y para el mundo. Dicho de otra manera, es mejor invertir que consumir, porque invertir es edificar sobre una base sólida, mientras que consumir es edificar sobre arenas movedizas.

Además, es la manera de endeudarse. Dicen que la deuda total de España (pública más privada) es el 173% del producto interior bruto. Si eso es verdad, necesitamos 1,73 veces el sueldo de un año (que eso es el PIB) para pagar la deuda. Una familia que tiene una deuda equivalente a 1,73 veces lo que gana en un año lo pasa mal. Tiene que endeudarse más y si le prestan, le cobran más intereses. Luego no puede ni pagar esos intereses. Entonces, emite

bonos y ofrece un interés más alto. Al final, no puede pagar nada, ni intereses ni principal.

El euro de goma

Gastar con la cabeza es importante, muy importante, pero no lo es menos cambiar de moneda. No, no se trata de volver a la humilde y querida peseta, no creáis que en esto me dejo llevar por la nostalgia sin más. De lo que se trata más bien es de pasar del euro gastable al euro de goma.

¿Cuál es la diferencia? Pues que el *euro gastable*, como su propio nombre indica, sirve para gastar. «Para consumir», dicen los expertos. Y de ahí deducen que cuantos más euros en la calle, más consumo.

En el aspecto exterior, el *euro de goma* tiene el mismo aspecto que el gastable, pero por dentro es distinto. ¿En qué sentido? Pues que mientras la idea fundamental del euro gastable es que euro que entra, euro que sale, la del euro de goma es que euro que entra, euro que hay que estirar y estirar y estirar.

Mi familia, que como familia muy numerosa es un poco pobre, ha hecho de esta necesidad todo un arte. Mirad, si no, los siguientes ejemplos.

Cena para tres meses

Un día, llega a casa mi nuera, la esposa del último hijo que nos quedaba soltero. Llega feliz. Me explica que ha ido a la carnicería del pueblo de al lado y ha comprado:

punteo.png Una longaniza larga

punteo.png Un redondo de jamón y queso con salsa

punteo.png Dos bandejas de dieciséis croquetas cada una

punteo.png Diez hamburguesas de pollo

punteo.png Diez hamburguesas naturales (no sé de qué son, porque a mí el pollo ya me parece muy natural)

punteo.png Diez libritos de jamón y queso rebozados

punteo.png Etcétera, que no quiero aburriros con toda la lista de la compra

Lo importante es lo que me dice mi nuera: que todo eso le ha costado 174,15 euros y que ella y su marido, que comen fuera de casa, tienen ahora para cenar durante tres meses. Divido 174,15 euros por noventa días —tres meses— y me sale que esta pareja puede cenar carne durante noventa días seguidos por 1,94 euros, o sea, 0,97 euros por cabeza.

Pantalones de odalisca

Aparece una hija mía con unos pantalones de odalisca turca muy majos para ir por San Quirico. En el Gran Teatro del Liceo no quedarían bien, pero aquí, sí. Le digo que está guapísima y me dice que le han costado 5 euros en las rebajas de un mercadillo. Yo no sabía que los mercadillos hacen rebajas, pero las hacen. Como me lo demuestra otra hija.

Frutas y verduras de ocasión

Pues bien, llega otra hija mía con su marido y el coche lleno de cosas ricas. Han ido al mercadillo de los sábados de otro pueblo cercano, a última hora y corriendo, porque los del puesto de frutas y verduras estaban recogiendo para marcharse. Han preguntado si aún llegaban a tiempo y les han contestado: «¡Claro, y además ahora estamos facilones!».

El resultado de la «facilonería» ha sido:

punteo.png 2 kilos de melocotones

punteo.png 1 kilo de peras

punteo.png 2 kilos de tomates

punteo.png Dos melones

punteo.png Un cajón de cebollas y otros de tomates, calabacines, pimientos y albaricoques

punteo.png Tres paquetes de endibias

punteo.png Cuatro paquetes de lechuga preparada

punteo.png Y algunas cosas más

Precio total: 50,60 euros.

Se puede ahorrar

Gracias al euro de goma se puede ahorrar. Con ello te quiero decir que hay que buscar las oportunidades, hacer que ese dinero escaso que ahora circula por ahí rinda más, podamos

sacarle más provecho, estirándolo y estirándolo todo lo que se pueda.

En el caso de mi familia, con esa filosofía tenemos para comer durante una temporada y presumir de pantalones guapos. Yo mismo, gracias a esto, he aprendido a comprar, porque antes era de los que cogía lo primero que encontraba, que siempre era lo más caro, y luego decía eso de «¡Cómo están los precios!».

Extraigo consecuencias

Hace un tiempo, justo cuando esto de la crisis se veía que no era un simple episodio de «desaceleración transitoria» como algunos políticos querían hacernos creer, un amigo mío, empresario por más señas, me dijo: «Leopoldo, no pasa nada. Sólo que nos hemos vuelto más pobres».

De esa frase, lo que más me gustó fue lo de «no pasa nada». Porque no pasa nada si soy un poco más pobre que ayer y lo reconozco. En vez de intentar vivir como ayer, de lo que se trata en un caso así es de aceptar que la cosa ha cambiado. O sea:

punteo.png Voy más al mercadillo que a donde me gustaría más ir a comprar.

punteo.png Utilizo más la tarjeta de débito que la de crédito.

punteo.png Llego a un acuerdo con el carnicero de mi barrio para que me suministre comida para tres meses porque tengo un congelador que compré a plazos y casi he acabado de pagar y que me ayuda mucho en esto.

punteo.png Acepto todo tipo de regalos que me haga la familia, los amigos… Cosas como el vestidito para la nena o el armario que el vecino ha decidido tirar a la basura o la cuna que un amigo ya no usa, pero puede ir de perlas para uno de mis nietos porque está totalmente nueva.

Todo eso es gastar con la cabeza. Eso sí, dos aclaraciones:

punteo.png Lo de la tarjeta de débito y de crédito lo he puesto porque a la de crédito ya le hemos sacado las suficientes chispas y es mejor dejarla descansar durante una temporada larga. Con la de débito gastas lo que tienes, mientras que con la de crédito gastas lo que crees que vas a tener, aunque la experiencia te dice que muchas veces falla la previsión.

punteo.png Alguien puede pensar que me contradigo cuando hablo del congelador comprado a plazos. No me contradigo, porque el gastar con la cabeza tiene dos partes: gastar y con la cabeza. Ese congelador ayuda a ahorrar a partir del día siguiente en que lo instalan, que es cuando lo lleno de comida. Si los gastos son para adornos y cenefas para el congelador para que rabie la vecina, mal gastado. Porque dentro de poco ella se habrá olvidado de esas memeces y nosotros seguiremos acordándonos de ellas hasta el día en que paguemos el último plazo.

Qué hacer con los ahorros

Si gastas con euros de goma en lugar de con euros gastables, llegará un momento en que te des cuenta de que has conseguido ahorrar. De hecho, en algunos gráficos que muestran la evolución del ahorro en España, comparada con Francia, Alemania e Italia, se aprecia que hemos ido de un extremo al otro del péndulo: de no ahorrar nada a ahorrar mucho. A mí eso me gusta.

Estamos, pues, en un momento en que se dice que la gente ahorra. Algo nos queda, poco, pero algo. Ese poco vas guardándolo hasta que un día te planteas qué hacer con esos eurillos. Sales a la calle y ves anuncios de los bancos y cajas de ahorro que ofrecen rentabilidades altas y que, además, venden pisos y al mismo tiempo los financian. Lo que pasa es que, después de lo que ha pasado, estás un poco escaldado con todo lo que se refiere a entidades financieras y te parece que no son trigo limpio.

A la vez, en otros sitios lees que lo mejor es comprar oro o llevarse el dinero a Suiza en un maletín, aunque este último recurso ahora parece un poco pasado de moda, un poco rústico. Las Islas Caimán tienen más tirón que los del reloj de cuco porque de estos últimos tampoco te puedes fiar mucho, que últimamente se chivan a la autoridad competente. Eso por no hablar de la buena multa que te cae si te pillan en la frontera con el dichoso maletín.

Entonces, ¿cuál es la solución? ¿Invertir? Es curioso pero, a pesar de la gravedad del momento, hay personas que todavía se plantean invertir. Personas que a lo mejor no tienen cultura económica, pero que me hacen preguntas del tipo: «¿Cree usted que subirá el Euríbor?». ¡Para que luego digan que somos un país de ignorantes! La gente va aprendiendo cosas, entre ellas una fundamental como es relacionar lo que lee en los periódicos con lo que le puede pasar a una persona de manera individual. Yo creo que eso es un avance serio en la madurez de la gente.

El colchón no es una buena idea

Si le preguntas a mi mujer dónde meter el dinero, te responderá sin dudarlo un solo instante que debajo del colchón. No es la única que piensa así, pues en una ocasión vi un anuncio de una empresa que ofrecía colchones con

caja de caudales incluida. No sé cómo era el artilugio, pero dormir encima de una caja de caudales creo que no debe de ser muy cómodo.

Pues bien, la verdad es que en esto difiero del sentido común de mi mujer; sobre todo porque debajo del colchón el dinero no produce nada y, además, si te descuidas, pueden robártelo.

Yo creo que invertir es importante, porque de ese modo engrasamos esa maquinaria financiera que tan importante es para que todo funcione (si quieres refrescar la memoria sobre lo que yo llamo la *teoría del engrase*, puedes acudir al capítulo 8). He aquí algunas recetas, ideales para aquellos que no sabemos nada de economía pero que poco a poco vamos teniendo un poco de olfato:

punteo.png Si te dicen que es para un fondo vehicular estructurado garantizado por obligaciones convertibles ligadas a la cotización de las acciones de un banco islandés, hay que contestar: ¡NO!

punteo.png Si te ofrecen participar en un fondo de renta variable y, para convencerte, te dicen que la selección de los valores donde invertirá ese fondo se hará siguiendo el método de Pratt y Litterman, y luego añaden que ese método fue diseñado por Pratt y Litterman, como no podía ser menos, y que lo diseñaron para actualizar el método de Markowitz, súbete a una silla, abre la ventana y grita a los de la caja de ahorros de San Quirico, que fueron los que me lo ofrecieron hace poco: ¡NO!

punteo.png Si te hablan de derivados, *put* y *call*, de hacer apuestas bajistas, repite el grito: ¡NO!

punteo.png Si te hablan de cualquier cosa que no entiendas a la primera, de nuevo: ¡NO!

punteo.png Si te ofrecen unos rendimientos maravillosos en una sociedad piramidal, grita ¡NO!, porque hay muchos personajes que se dedican a esto que son auténticos chorizos.

punteo.png Si te convencen de algo, vete a casa y si no sabes repetírselo de memoria a tu mujer o a tu marido sin leer ningún papel; si luego llamáis a la abuela y no sabéis explicárselo sin leer ningún papel; si la abuela no sabe explicárselo de memoria a un nieto de catorce años, NO, NO y NO invirtáis en eso, porque las posibilidades de pegaros un castañazo son tan grandes, que esos productos deberían llamarse *CS*, «castañazo seguro».

>

Lo incomprensible debería estar penado

Hace un tiempo leí una noticia que me alegró profundamente. Parece ser que un juzgado mercantil de Barcelona admitió a trámite una demanda presentada por alguien a quien le habían vendido un producto financiero de esos que no sabes muy bien qué son. El juzgado dijo que la admitía porque en el contrato existían «cláusulas oscuras de imposible interpretación» y que el contrato estaba redactado con un «vocabulario complejo» que vulneraba «las reglas de la hermenéutica contractual».

Eso de la «imposible interpretación» me entusiasmó. Lo de «hermenéutica», en cambio, no lo entendí, pero luego me enteré de que se trataba del «arte de interpretar textos, especialmente textos sagrados». Se ve claramente que si para entender lo que compras tienes que recurrir a la

interpretación de textos sagrados es que quieren meterte un gol por toda la escuadra.

Dicho lo cual, queda claro que la primera condición *sine qua non*, es decir, obligatoria, es entender perfectamente dónde vas a colocar las pocas perras que tienes ahorradas.

Entender aquí quiere decir que debes saber cuántos euros limpios, limpios, de los de gastar, van a darte cada mes; porque lo otro no es para gastar, sino para presumir de que te dan un no sé cuántos de TAE, lo cual quiere decir que no te llega ni para un café, que, por cierto, no se paga con el TAE, sino con euros contantes y sonantes.

Por lo tanto, si pones el dinero en una imposición a plazo fijo, que te digan exactamente lo que puedes gastarte con los amigotes, no cosas extrañas. Porque luego te dicen que la culpa es tuya por no haber leído bien lo que ponía el documento de catorce páginas que te hicieron firmar.

Igualmente, es necesario que sepas algo de ese sitio en el que has metido el dinero. Yo tengo cuatro perras en bolsa, pero puestas en acciones de empresas a cuyos ejecutivos conozco y de quienes me fío. Cuando digo que los conozco no quiero decir que salga de copas con ellos y que, cuando lleven un par de tragos de más, me den información privilegiada. No. A muchos ni los conozco personalmente. Pero sé de sus andanzas y sé que son personas honradas. Lo mismo que sé de las andanzas de otros que con frecuencia, con mucha frecuencia, no lo son.

Una alternativa de inversión: los fondos éticos

No quisiera acabar el tema de la inversión sin antes dedicar un breve apunte a algo que creo que puede ser interesante.

Porque puede darse el caso de que quieras invertir, pero no lo haces porque te molesta la idea de que el banco coloque tu dinero en alguna empresa que se dedique a producir o vender armas o a financiar alguna investigación bacteriológica o genética que no te gusta un pelo. O, simplemente, puede que no quieras que se lucre con tus ahorros alguno de esos imaginativos financieros que nos han metido en este embrollo de la crisis.

Pues bien, hay una cosa a la que me gustaría dedicar aunque sean sólo unas líneas. Se trata de los fondos éticos, un producto que únicamente por el nombre (ya sabes cómo me gusta todo lo relacionado con la ética y la decencia) ya tiene todas mis simpatías. Los *fondos éticos* son un tipo de fondos que surgió en Estados Unidos (no te creas que todo lo que viene de allí son hipotecas *subprime*) como una forma de oponerse a la guerra del Vietnam; fue, por lo tanto, allá por la década de 1960. Su rentabilidad no es alta, más bien todo lo contrario, pero eso también les da cierta seguridad. No obstante, lo mejor de todo es su valor añadido, saber a ciencia cierta que se destinan a empresas y organizaciones comprometidas a luchar contra todo tipo de discriminación, preservar el medio ambiente, desarrollar energías renovables o producir bienes que ayuden a los menos favorecidos.

Con ellos, en suma, no te harás rico, pero tendrás la conciencia muy, pero que muy tranquila.

¿Es recomendable prestarle dinero al Estado?

Lo de entender las cosas es, pues, imprescindible. Pero no es la única recomendación que puedo darte. Allá van otras:

punteo.png No te dediques a jugar a la bolsa, a no ser que entiendas perfectamente de qué va el tema, porque de lo contrario te pondrás nervioso cuando baje el mismo día en que los analistas decían que iba a subir.

punteo.png Si te dicen que el oro es un valor refugio, entérate bien antes. A mí, lo de los lingotes de oro siempre me ha gustado. Lo que pasa es que me parecen poco prácticos. No me imagino yendo a comprar el periódico, dando un lingote y preguntando si tienen cambio.

punteo.png Por el contrario, si te dicen que inviertas en bonos, obligaciones del Estado o en letras del Tesoro, fíate. Porque son maneras que tiene el Estado de pedirte que le prestes dinero y yo creo que son bastante claras. Partimos de la base de que el Estado no hará crac, aunque algún caso se ha visto (Grecia está cerca); pero yo me fiaría. Además, debes tener claro que le prestas dinero al Estado, no al gobierno. Si cambia el gobierno, el nuevo seguirá respetando las deudas del Estado. La diferencia entre bonos y obligaciones del Estado y letras del Tesoro es que:

- En el caso de los bonos puedes elegir entre prestarle dinero al Estado entre dos y cinco años, y en el de las obligaciones, a más de cinco. En cualquier caso, cobrarás los intereses que hayas convenido y te devolverán el dinero al acabar el plazo.
- En el caso de las letras, el Estado te pide un dinero y tú se lo das después de aplicar un descuento. La diferencia entre lo que el Estado necesita y lo que le adelantas es tu beneficio.

Alquilar o comprar, he ahí el dilema

Otra pregunta que me hacen a menudo es si es mejor comprar o alquilar la vivienda. Yo he hecho un estudio de mercado entre mis hijos y me ha salido la mitad de cada opción. La mitad vive en pisos alquilados y la otra mitad, en pisos hipotecados. Comprado, lo que se dice comprado, ninguno.

Lo bueno del alquiler

El alquiler tiene la ventaja de que si te retrasas un poco en el pago es más fácil hablar con el casero que con el director de la caja de ahorros de San Quirico que, en estas cuestiones, es un muro de hormigón armado y, además, antipático. Él, que es un hombre encantador en la vida privada o al menos lo era hasta que estalló la crisis, descubrió los negocios en los que se había metido la entidad y, en fin, perdió todo el crédito que tenía. Crédito, por supuesto, en el sentido de confianza, no de préstamo.

Otro punto a favor del alquiler es que te da más movilidad. Esto es importante, pues en la vida pueden ocurrir muchas cosas:

punteo.png Que en la empresa te digan que tienes que irte el mes que viene a trabajar en Argelia, donde pasarás un período mínimo de cinco años. Pues habrá que ir, porque ya hemos dicho muchas veces que la globalización tiene sus problemas. Con un poco de suerte te pagarán más por trabajar en Argelia que si te quedaras aquí y allí podrás vivir en una casa más bonita y con cuatro personas a tu servicio. Pues a Argelia corriendo, sin tener que seguir pagando la hipoteca del piso.

punteo.png Que las cosas te vayan peor y tengas que bajar el nivel de vida, lo que no es ninguna tragedia. Eso significa, irse a vivir a otro sitio más barato. Cambias alquiler por alquiler, sin agobios hipotecarios. Si ese sitio es la casa de tus padres, por un lado les haces compañía y, por otro, te ahorras el alquiler.

punteo.png Con el alquiler no dependes del Euríbor. No estás esperando a que, por alguna razón que a ti te cae lejos, este suba y te golpee de lleno en la hipoteca.

punteo.png Con el alquiler dependes del Índice de Precios de Consumo (IPC) en la revisión anual. IPC para arriba, alquiler para arriba. IPC para abajo, alquiler para abajo.

Con todo esto quiero decir que creo que con el alquiler se domina mejor la situación.

Qué hacemos con el dinero negro

Es curioso, pero en las conferencias nunca me preguntan por el dinero negro. Sí, negro, y no quiero ni escándalos ni que nadie se rasgue las vestiduras, porque esto pasa en las mejores familias y en todos los ámbitos. Desde el señor que tiene unos cuantos millones de euros hasta el dueño de un bar que, como no da recibo cuando le pagan un café, al final de mes le quedan unos eurillos negros como Judas y, a final de año, unos eurillos un poco más gordos, pero del mismo color que los anteriores.

Pues bien, en un programa de televisión al que me invitaron pusieron un vídeo de una cola de quinientos parados ante el INEM. La presentadora me preguntó qué me parecía aquello y, por supuesto, respondí que muy mal. Pero que si, entre todas esas personas hubiera una a la que se le ocurriera

montar un negociete y contratase a dos, tendríamos tres parados menos. Dije que el negociete sería negro, por supuesto; ya se volvería blanco cuando pudieran. Ahora me parece más importante que la gente trabaje, que cobre como sea y que «el capitalista», ese que tuvo la idea del negocio y se jugó las pocas perras que tenía y dio empleo a dos más, ahorre unos cuantos euros y un día, pueda comprar una máquina y fabricar eso que han empezado a hacer a mano. Ese día deberán hacerlo todo legal y ya está.

Ya sé que esto puede no sonarle bien a alguien. Incluso a más de uno le puede parecer una inmoralidad, un alegato a favor del fraude al Estado. ¿Me gusta? No, pero cuando en un país hay muchas personas sin empleo no quiero que Hacienda persiga a las que se juegan sus cuatro cuartos en salir adelante a fuerza de puños y en el empeño hasta dan de comer a unos cuantos. Esa economía será sumergida, o como quieran llamarla, pero evita males mayores. Lo cierto es que me gustaría que se repitiera este hecho muchas veces. Igual de ese modo empezábamos a salir del atasco y crecían unos brotes verdes y grandes como abetos.

Lo bueno de comprar

Ante la pregunta de si es un buen momento para comprar un piso, he de reconocer que no tengo las ideas claras. Pero al final pienso que el ladrillo es el ladrillo, y que si compras un piso sin el ánimo de especular, sino con el de vivir, pues eso, que tienes un piso.

¿Bajarán más de precio los pisos? Hay algunos economistas que se atreven a hacer predicciones de todo tipo, pero yo en este caso me abstendré. Mi abuelo siempre decía «La última peseta, que la ganen ellos», y yo estoy de acuerdo con él. Si quieres comprar algo, no vale la pena esperar y esperar y esperar a que los precios toquen el suelo mínimo, porque si

siempre estamos esperando es muy posible que llegue un día en que, no se sabe por qué, suban los pisos y el dinero ya no te llegue para la compra.

Hay que mojarse en la respuesta

Ya me gustaría a mí, pero ante la pregunta de qué es mejor, si alquilar o comprar, me rindo. No lo sé. Es cuestión de que te reúnas con tu mujer o tu marido, o tu novio o tu novia, con una hoja en blanco y apuntes en ella las ventajas y los inconvenientes. Eso os ayudará a pensar, discurrir y decidir.

En resumidas cuentas

No, no es fácil apuntar recetas. Pero creo que será útil recopilar todo lo dicho en este capítulo en forma de lista para que todo quede mucho más claro; eso de apuntar es para mí toda una obsesión. Las miles de servilletas y alguna que otra decena de manteles rellenados durante viajes y desayunos así lo prueban. Porque no sé para ti, pero para mí enfrentarme a un papel en blanco, o a una servilleta en su defecto, preguntándome qué se me ocurre, es una de las experiencias más enriquecedoras. Dicho lo cual, espero que estos puntos te sirvan de ayuda:

punteo.png Hay que llevar las cuentas al día.

punteo.png Hay que dominarlas. Es decir, en lo referido a tus cuentas mandas tú, no la caja de ahorros o el banco.

punteo.png Para ello, hay que gastar con la cabeza, o sea, no estirar más el brazo que la manga; si lo estiras un poco más, que sea conscientemente y que sea poco.

punteo.png Gastar con la cabeza exige llevar un plan de tesorería, que no es más que: dinero que tengo, más dinero que va a entrar, menos dinero que va a salir y lo que resulte es lo que hay. No hay más.

punteo.png Así vivirás bien —a tu nivel— y si ese plan de tesorería lo haces a tres meses porque más o menos puedes prever lo que va a ocurrir en ese tiempo, sabrás hoy que dentro de dos meses te faltarán 275 euros y siempre es mejor empezar a buscarlos ahora, que tienes dos meses por delante, que salir corriendo angustiado la víspera, dispuesto a darle un sablazo al primer amigo que encuentres. Por lo tanto, debes dominar la situación y no dejar que suceda justo al revés.

Me refiero continuamente al nivel de cada cual. Lo hago porque me parece fundamental que cada uno defina cuál es su nivel, porque, a veces, las personas definen su nivel por el del vecino, sin darse cuenta de que el vecino es el presidente de la caja de ahorros de San Quirico y no un humilde impositor, que tiene la nómina domiciliada en esa caja. A pesar de ello uno puede caer en el error de comprarse un coche como el del presidente, veranear donde el presidente y… acabar de deudas hasta el cuello. Cada uno, pues, debe ser consciente de lo que tiene y puede tener, sin aparentar más, porque eso, tarde o temprano, se paga; en épocas de crisis puede incluso llegar a ser catastrófico.

Mirando al futuro con esperanza

De esta crisis salimos, y lo haremos mejorados. Hemos de salir nosotros; tú y yo rompiendo con los viejos modelos (patronales obsoletas, sindicatos obsoletos, entidades financieras de otro siglo, partidos políticos envejecidos). Debemos salir, individualmente o en grupo, a comernos el mundo, sin esperar a que vengan otros a resolvernos los problemas:

punteo.png La Unión Europea, porque no es una, sino dos: los que mandan y los que obedecemos. Que no me cuenten cuentos, que es así.

punteo.png El G-20 o 21, o lo que sea, porque cada uno va a lo suyo. España, a calentar la silla que nos prestaron los franceses.

punteo.png Los gobiernos de turno del país, la comunidad autónoma y los ayuntamientos, sin olvidar a los partidos políticos de la oposición, que la mayor parte de las veces se pierden, en batallas dialécticas que no conducen a ninguna parte.

punteo.png Los sindicatos, que hablan mucho sobre los derechos de los trabajadores, pero propuestas prácticas, hacen más bien pocas.

Hemos de vivir y debemos enseñar a vivir la ilusión por el trabajo y ayudar a entusiasmarnos con el trabajo. Es hora de actuar con sentido de Estado y con sentido común. Es la hora de la responsabilidad individual y la responsabilidad global, por este orden. Es la hora, en suma, de la iniciativa.

Cuando la gente me pregunta cuándo se acabará esto, creo que lo que me preguntan realmente es: cuándo volveremos a lo de antes. Lo de antes era mucho ladrillo, mucha hipoteca, mucho pelotazo, mucha gente trabajando en el citado pelotazo… Mi contestación es ¡ojalá nunca! Ya sé que

no debería decir esto, pero si entre todos consiguiéramos que eso no se volviera a producir jamás, me parece que habríamos dado un paso adelante en cuanto a nuestra madurez como personas. No como unidades de producción ni seres «gastantes», sino como personas, que es lo más importante del mundo.

Parte V

Los decálogos

parte_1

—¡Pero, doctor! ¿Qué me está haciendo?

—Vamos a ir arrancando órganos hasta que se encuentre bien. Es el mismo método con el que los economistas pretenden solucionar la crisis…

En esta parte…

A lo largo de este libro he tratado de explicarte qué es la economía y cómo funciona. Te he hablado también de la crisis, de lo que la generó y de qué puede hacerse para intentar superarla de la mejor y más rápida manera posible.

Pues bien, ahora, en esta última parte, voy a intentar resumirte, en forma de decálogos, algunas otras cosas básicas que espero que te sean muy valiosas desde un punto de vista práctico. La primera de ellas tiene que ver, de nuevo, con la crisis y el modo de enfrentarse a ella; la segunda son lecciones que hay que extraer de esta crisis, porque ya se sabe que no hay cosa, por mala que sea, de la que no se aprenda algo positivo. La tercera se refiere a algunas ideas sobre economía que todos sabemos sin necesidad de que nadie nos las haya dicho.

Capítulo 21

Diez ideas para afrontar una crisis

En este capítulo…

- La importancia de encarar la crisis con optimismo
- Apostar por un comportamiento prudente y discreto
- El valor de saber gastar con tino según tus posibilidades
- Una lanza a favor de la decencia

Si has llegado hasta aquí en la lectura de este libro, te habrás dado cuenta de que no hay recetas mágicas para afrontar una crisis económica. Los políticos te dirán que sí hay una, que es crear empleo, pero para eso no hace falta estrujarse demasiado las meninges. Es de puro sentido común. Ahora bien, cómo crear ese empleo tan necesario es más problemático, como demuestra el que las tasas de desempleo en España sean cada vez más preocupantes.

Pero si nos ponemos pesimistas no vamos a llegar a ningún lado. Por ello, y aunque no sean mágicos, sí te doy a continuación diez consejos que deseo te permitan encarar la crisis con un talante optimista y con energía. Espero que te sirvan.

Mejor ser optimistas

Lo primero de todo es ser optimistas, aunque para ello sea necesario redefinir lo que es el *optimismo*. Aunque reconozco que cuando, en la situación actual, se saca este tema se corre el riesgo de que la gente te diga: «Podías callarte y cambiar de canción». Mi amigo de San Quirico no es una excepción. Como hay días en que lo veo un tanto alicaído, le suelto lo del optimismo y siempre me responde que vamos apañados, que con la que está cayendo es imposible ser y comportarse así, y que los que piensan y se comportan así en realidad o son unos iluminados o unos ingenuos. Yo la verdad es que no me veo ni lo uno y lo otro, pero sí optimista, radical y entusiastamente optimista. Es ese estado de ánimo lo que me hace luchar con uñas y dientes para salir de una situación concreta que reconozco que no es para tirar cohetes. No sé tú, pero yo soy de los que piensan que luchar es diferente que no asumir la realidad.

Hay que mirar adelante. Sólo así evitaremos esos pensamientos tan negros del tipo: «Esto no lo arregla nadie, y hay que esperar a que lo económico se enderece algún día porque sí. Nadie sabrá por qué, pero todos se apuntarán el tanto. Unos dirán

que ya lo sabían y otros que también. Todos dirán que se ha salido gracias a ellos y acabaremos haciéndoles varios homenajes; organizados por ellos mismos, por supuesto, con gran asistencia de crítica y público».

Mi amigo es así, y también piensa que no aprenderemos nada de esta mala época. Argumenta que en cuanto los bancos paguen esas deudas de unos cuantos euros que tienen y se animen a dar crédito, desempolvaremos las tarjetas y ¡hala! a sacarles chispas otra vez; a comprar productos financieros extraños y toda clase de chismes que no sirven para nada, pero que nos hacen quedar muy bien delante de nuestros amigos. Pues bien, yo estoy radicalmente en contra de esta postura. Es más, soy de los que creen que las crisis son aún más graves cuando las gestionan los pesimistas, aquellos que dicen que no hay nada que hacer y que sólo se puede esperar.

Por lo tanto, toca ser optimistas. En todos los momentos de nuestra vida, no sólo cuando la fortuna nos sonríe. Al contrario, hay que serlo sobre todo cuando las cosas se tuercen. Obrar así nos servirá, como mínimo, para redescubrir valores de fondo. Estoy seguro de que, cuando ves a alguien que los tiene, dices que te gustaría parecerte a él cuando seas mayor.

Vivir con prudencia

En todos los órdenes de la vida es bueno ser prudente, esto es, no pasarse ni quedarse corto;

callar cuando toca; escuchar siempre; tomar notas; pedir alguna que otra aclaración y enterarse de lo que pasa. En otras palabras, ser prudente es el arte de conocer y medir las consecuencias de las acciones y, una vez evaluadas, decidir hacerlas o no atemperando muchas cosas. Obrar con prudencia es, por consiguiente, todo lo contrario de hacer ruido.

Lo cierto es que, por su discreción, esta virtud no es ni mucho menos fácil, pero es básica porque nos hace tener los pies en el suelo. O sea, todo lo contrario de lo que han hecho muchos financieros y banqueros, que en los orígenes de esta crisis se volvieron locos o se dejaron llevar por una actitud frívola y absurda que se tradujo en la compra de fondos ruinosos y paquetes de hipotecas que en realidad eran porquería pura y dura. Ahora, visto el estropicio que han armado, la prudencia ha vuelto a ellos y todos piden contritos ayudas a los gobiernos para arreglar el desaguisado. Pero no vale: la prudencia es algo que debe darse siempre, no sólo cuando las cosas van mal. Es más, si obráramos siempre con prudencia seguramente conseguiríamos que esas cosas no fueran mal, lo que se dice *mal*, nunca.

En el ámbito de los que nos gobiernan, esa prudencia puede expresarse diciendo que el año que viene creceremos un modesto 1%. También calculando unos presupuestos generales del Estado contenidos, que no empiecen a gastar partiendo de la idea de que los ingresos subirán, por la sencilla razón de que no subirán.

Sin distracciones

Según el diccionario de la Real Academia Española, que ya sabes que para mí es una herramienta básica en esto de buscar definiciones, *distraer* significa «apartar la atención de alguien del objeto a que la aplicaba o a que debía aplicarla». Otra acepción es «malversar fondos, defraudarlos», que, por supuesto, es algo absolutamente reprobable y que tendremos que evitar siempre. Pero a mí me interesa la primera de esas acepciones, porque creo que una de las cosas que tenemos que evitar siempre son las distracciones. Por tanto, y dicho de forma positiva, tenemos que estar centrados en lo que es verdaderamente importante.

Somos humanos y, ante las adversidades, tenemos la tentación de huir en lugar de afrontarlas. Esto último es precisamente lo que hay que hacer, encararlas sin miedo. De otro modo, nos pondremos a mirar que el tirador de la puerta sea de diseño, que la lámpara tenga las orlas más preciosas y que los manteles estén bordados que son un primor, sin reparar en que la casa se nos cae a pedazos y que más valdría que saliéramos sin perder un instante a buscar vigas con las que apuntalarla. Tras esas vigas, cemento, piedra, ladrillo y lo que sea para que el edificio recupere su estabilidad. Donde digo *edificio*, que es un ejemplo que remite demasiado a la burbuja inmobiliaria, ya puedes suponer que en realidad me refiero a algo más amplio y general, como es *nuestra economía*. La micro y la macro, que esta última también nos afecta.

En suma, dedicarse a los flecos cuando tenemos un problema central es una mala estrategia. A no ser que alguien, conscientemente, quiera distraernos partiendo de la base de que el personal es bobo. De bobos, que quede bien claro, no tenemos ni un pelo.

Gasta con la cabeza

Uno de los problemas de nuestra sociedad es que todo nos incita a consumir y consumir. Eso no está bien. Seguramente el ministro de Economía y muchos economistas y financieros me dirán que estoy equivocado. Pero permíteme que te recuerde que soy aragonés y, como tal, bastante cabezón; si creo que tengo razón en algo no es tan fácil convencerme de lo contrario.

Para mí no hay que consumir por consumir. Por supuesto, tampoco se trata de guardar los ahorros bajo el colchón; ni mucho menos. Lo que quiero decir, y creo que es algo de puro sentido común, es que hay que gastar sabiendo lo que se gasta y no a lo loco.

En este sentido, y espoleados por la crisis, estoy seguro de que recuperaremos un valor, que es el de la «no tontería». Algo a lo que otros llaman *austeridad*, una palabra que también me gusta, aunque yo prefiero llamarla de esa otra manera, porque así lo entiendo mejor. A mi amigo de San Quirico le gusta eso de la «no tontería». Dice que conoce a gente que hizo tonterías cuando las cosas le fueron bien y ahora sudan y sudan y sudan para llegar al día 6 de cada mes. Cuando le corrijo y le

apunto que se dice «que no llegan a fin de mes», él me responde que cuando dice «el día 6» quiere decir «el día 6». Que los otros veinticuatro días, o veinticinco, según los meses, no sabe cómo los pasan. Pero deben de pasarlos, porque él sigue viéndolos por la calle, aunque le da la impresión de que ahora pasean más que antes, porque pasear es gratis. Seguramente de lo poco que, todavía, es gratis.

Por lo tanto, hay que gastar con la cabeza, sabiendo en todo momento cuánto se ingresa al mes y cuánto se puede gastar. Para ello, para que luego no haya sustos, es importante llevar una contabilidad mínima de casa, qué gastos fijos tenemos al mes y en qué otros gastos podemos recortar si se da el caso.

Otra cosa relacionada con esto: hay que gastar con lo que yo llamo *euros de goma*, algo de lo que ya te hablé en el capítulo 20. Es decir, se trata de estirar y estirar el euro de modo que con él se puedan comprar más cosas. ¿Y cómo se consigue ese milagro? Pues muy sencillo: no comprando en la tienda lo primero que te cae en la mano. Hemos de hacer lo que mi familia y muchas otras hacen. Buscar las mejores ofertas y oportunidades, en mercados, mercadillos y tiendas, sin necesidad de sacrificar en calidad. Así conseguiremos de todo y esos pocos euros que tenemos en el bolsillo habrán dado más de sí.

En definitiva, se trata de huir del consumo desenfrenado. Porque lo de la austeridad es gastar

con la cabeza. Y gastar con la cabeza es vivir de una forma normal.

Con criterio

Un gran error que se comete a menudo es no pensar por uno mismo. En muchas ocasiones tendemos a dejarnos llevar por lo que opinan los demás. Eso es algo que hay que desterrar ahora mismo, ya. En su lugar, debemos aprender a discurrir, a pensar y a sacar conclusiones. Eso nos llevará a gastar con la cabeza (acabo de decirte en qué consiste). Si el vecino se compra el último modelo de coche y una casa de tres pisos y piscina climatizada con vistas al mar, pues allá él. Nosotros podemos seguir en nuestro pisito la mar de bien, sin miedo a haber contraído tantas deudas que estemos en un tris de quedarnos en la calle en cuanto vengan mal dadas.

Hay que pensar, hay que valorar todas las posibilidades que se nos presentan. Todo ello sin miedo al que dirán los demás. Nadie mejor que nosotros conoce nuestras posibilidades y expectativas económicas y, por lo tanto, nadie mejor que nosotros para gastar ese dinero de la forma en que nos sea más provechosa. A nosotros y a nuestra familia.

Entérate bien de lo que compras

Cuando compro un melón sé que estoy comprando un melón, aunque en ese momento no sepa si me va a salir bueno o va a estar *avinado*. Pero todos podemos permitirnos ese gasto porque no supone un gran dispendio.

Con esto de que hay que saber qué se compra no me refiero tanto a la cesta de cada día como a esos productos que los bancos, antes con más desparpajo que ahora, nos ofrecen. Productos que, como los melones, no sabes si serán buenos o no, pero que si resultan malos nos pueden destrozar la economía y, con ella, la vida. Literalmente.

Por consiguiente, si el director de tu sucursal bancaria o de tu caja de ahorros te ofrece algo, por muy bien que te caiga no le digas que sí y ya está. Oblígale a que te explique de qué se trata con pelos y señales. Si no lo entiendes, que te lo repita las veces que haga falta. Si resulta que, al final, llegas a la conclusión de que quien no entiende qué está diciendo es él, entonces huye lo más rápido que puedas y, sobre todo, ni se te ocurra firmar nada. Porque puedes estar dando permiso para que tus ahorros vayan a no se sabe qué fondo de inversión garantizado que lo único que te garantiza es que no vas a volver a ver ni un céntimo.

Así que lo que no entiendas, recházalo. Compra sólo aquello que luego sepas explicar tú mismo a los otros miembros de tu familia, y que ellos también puedan comprender sin ningún problema. Que te quede bien claro qué réditos te va a dar, sin dejar que te líen con conceptos como TAE o Euríbor, que de esos no se come.

Antes la tarjeta de débito que la de crédito

Como te decía, es importante saber qué gastamos. Por eso, te recomiendo que uses más la tarjeta de débito que la de crédito, por la sencilla razón de que la primera te indica aquello que tienes, mientras que la segunda te señala aquello que se supone que vas a tener. En tiempos de crisis no hay que suponer nada de nada, porque hay muchas posibilidades de que esa suposición falle y nos encontremos con unas deudas que luego nos va a ser muy difícil asumir.

Todo eso lo evitarás si recurres a la tarjeta de débito. Con ella gastarás lo que tengas y ni un céntimo más; de esa manera te ahorrarás sustos, lo que siempre es un ahorro que vale la pena.

Acude siempre a la familia

Una vez hice con mi amigo de San Quirico una lista de cosas buenas para una familia. Me salieron, entre otras, estas:

> ✔ Que se quieran.
>
> ✔ Que se diviertan juntos.
>
> ✔ Que los padres se den cuenta de que son ellos los responsables primeros de la educación de los hijos.

> ✔ Que los hijos se den cuenta de que la familia es de todos, no sólo de los padres, y que decir: «Yo quiero esto…» debe ir acompañado por «… y para eso ayudo con esto».

Los hijos deben aprender en el seno de la familia que si se gasta con la cabeza se vive muy bien, al nivel adecuado, mientras que si se gasta con los pies, la familia vive artificialmente bien durante una temporada, hasta que llega el momento del castañazo de aúpa.

Pero la familia es importante no sólo por ser una escuela de la vida, sino también por ser un refugio. Porque es el único lugar donde encontrar cobijo, consuelo y risas, lo que nunca va mal. Eso es así siempre, en tiempos de prosperidad, pero también, y quizá más, debe serlo en tiempos de crisis.

Por lo tanto, hay que recurrir a la familia sin miedo, y aceptar todos sus regalos, consejos y ayudas sin miedo.

No ocultes que estás en el paro

La crisis ha hecho que mucha gente haya perdido su empleo. Pues bien, eso es algo que no hay que callarse. Al contrario, hay que decírselo a todos nuestros familiares, amigos y conocidos porque nunca se sabe de dónde puede salir el siguiente trabajo. Es más, el trabajo se encuentra cuando los otros saben que lo buscas.

Por otro lado, seguro que si has trabajado durante un cierto tiempo en un determinado sector has hecho contactos. Recupéralos entonces, llámalos, ve a verlos y coméntales tu nueva situación personal, porque quizá así encuentres nuevas oportunidades.

Por supuesto, todo esto no sirve de nada si no tienes claro que hay que dedicar al menos ocho horas diarias a trabajar buscando trabajo, porque una cosa está bien clara: no es lo mismo estar en el paro que estar parado. Nunca debes pararte, sino que debes moverte y buscar nuevas salidas y opciones con optimismo.

Es necesario ser decente

Estoy tentado de decir que este décimo punto es el más importante de todos. Pero la verdad es que todos son importantes sin excepción. Sólo que este es de esos que me tocan especialmente la fibra. Sobre todo porque estoy convencido de una cosa: que esta crisis, además de económica, ha sido una crisis de decencia.

Las crisis están causadas por muchas cosas, entre ellas la sinvergonzonería. Eso es lo que ha pasado, cuando mucha gente se ha saltado a la torera las normas éticas en pos de un enriquecimiento rápido sin importarles a quién se llevaban por delante. Eso es algo vergonzoso; aún diría más: es inmoral.

Por consiguiente, es fundamental la decencia personal. No sólo eso, sino que, para saber de qué hablamos exactamente, es necesario fijar unos

valores y una ética que rijan todo lo referido a la sociedad. En otras palabras, hay que establecer unas obligaciones y unos derechos; en ese orden, porque me gustaría que se educara a los chavales primero en sus obligaciones y luego en sus derechos. Todo a fin de conseguir un nuevo modelo de sociedad más justa, que prime el trabajo bien hecho y castigue el chanchullo y el pelotazo.

Capítulo 22

Diez cosas que puedes descubrir en una crisis

En este capítulo…

- El valor de discurrir por ti mismo sin dejarte llevar por otros juicios
- El único indicador válido de la crisis es el índice de paro
- El poder que tienen todas las personas
- La virtud de una gestión conservadora frente a otra progresista

Aunque parezca mentira, de una crisis como la que ahora nos sacude también se pueden extraer enseñanzas positivas y provechosas. Porque de todo se aprende siempre algo. Incluso de lo malo. Es más, te diría que sobre todo de lo malo, porque es entonces cuando tenemos que cambiar nuestra mentalidad y aprovechar lo bueno, poco o mucho, que haya. De ahí que lo del optimismo de que te

hablaba en el primer punto del capítulo 21 sea básico.

Esta crisis, pues, no es una excepción y hay muchas cosas de ella que podemos extraer para que nos sirvan de experiencia en el futuro. Voy a enseñarte unas cuantas.

No hacer caso de economistas y gurús

Dirás que esto es tirar piedras contra mi propio tejado, porque de un tiempo a esta parte son bastantes los que, llevados por su buena fe, me consideran un gurú de la economía. Ojo, no un economista, porque ya sabes que no lo soy. Mi contacto con la carrera de Económicas fue más que fugaz y siempre digo que no sé nada de tal disciplina, que me limito a leer, entender y, hecho eso, copiar y pegar.

Pero yo no soy el único gurú de economía. Hay otros y hay también muchos economistas profesionales. Gente que, a veces con la mejor de las intenciones, nos sacude de lo lindo con expresiones y términos que el común de los mortales desconoce y no tiene por qué saber. Expresiones y términos que tampoco son conocidos siempre por quien los profiere, y eso cuando significan algo, que también puede pasar que sean pura palabrería. Eso por no hablar de los gráficos, que ya acaban de rematar cualquier posibilidad de comprensión. Yo, al menos, en cuanto

veo que en un artículo hay gráficos me los salto porque no los entiendo.

Por lo tanto, eso es lo primero que debemos aprender de esta crisis: no hay que hacer caso de los economistas y gurús, pues saben tanto o menos que nosotros. Si supieran, no nos habríamos metido tan fácilmente en esta historia. O, al menos, nos habrían sacado de ella en menos que canta un gallo.

Lo importante es discurrir y no dejarse llevar

Si has ido leyendo este libro, te habrá quedado clara la importancia que concedo al discurrir. Es un ejercicio que debemos hacer todos, tú y yo. Es la base misma de mi método, leer, copiar y pegar, pero no sin antes haber discurrido, pensado o reflexionado sobre lo que he leído.

A mí me gusta discurrir escribiendo. Por ejemplo, los desayunos con mi amigo de San Quirico no son, en el fondo, más que excusas para discurrir. En mi caso particular me gusta hacerlo escribiendo sobre las servilletas de papel. Ahí apunto las ideas que van surgiendo, muchas de ellas auténticas besugadas, alguna que otra brillante (aunque luego resulte que otro la había ideado antes). Hecho eso, pienso sobre ellas, sobre lo que me dicen. Porque cada idea trae consigo no sólo respuestas, sino también más preguntas. Eso es para mí discurrir: reflexionar y entender. Es un trabajo, sin duda, pero provechoso porque hace que antes de creernos algo lo

cuestionemos y saquemos nuestras propias conclusiones.

Eso sí, discurrir por uno mismo no es lo mismo que pensar que soy el más listo del mundo y que, fuera de mí, todo es un desierto y un pedregal. No. Hay millones de personas que discurren, que ven las cosas de un modo distinto al nuestro. Y, como decía un amigo mío, hay que escucharlas porque podría darse el caso de que dijeran algo inteligente. Si les prestas atención, resulta que igual dicen muchísimas cosas inteligentes; hasta puede ocurrir que sean de un partido político distinto al nuestro.

El paro, un dato que hay que tener muy en cuenta

Los únicos datos válidos para saber si la crisis económica mejora o empeora son los de la encuesta de población activa (EPA) en la que se ve la cifra real de desempleados. Es el dato clave, por la sencilla razón de que una sociedad próspera genera trabajo y tiende hacia lo que los economistas llaman el *pleno empleo*. Que, como te explicaba en el capítulo 6, no significa que absolutamente todas las personas estén trabajando, sino que todo aquel que quiere se coloca fácilmente. Por el contrario, si la tasa de parados se incrementa, entonces debemos preocuparnos, porque la economía no sólo no crece, sino que puede estar en recesión, ir para atrás. La gente no gasta, no invierte, compra lo mínimo imprescindible, y así muchas empresas, al vender menos, acumulan excedentes a los que no pueden

dar salida y se ven obligadas a recortar gastos. O, lo que es lo mismo, a despedir a trabajadores.

Por lo tanto, que no te vengan con milongas diciéndote que hay brotes verdes y que la economía empieza a mostrar signos evidentes de recuperación. Si luego miras los datos del Instituto Nacional de Empleo, y más en concreto la EPA, y ves que esa lista crece o sigue igual de preocupantemente alta, entonces desconfía, no te creas nada. Sabrás de inmediato que la economía empieza a recuperarse en cuanto la lista de parados empiece a reducirse de forma convincente y sostenida.

Lo que es bueno para la familia es bueno para el país

Si comparas cualquier colectivo —país, sector, mercado, empresa— con una familia, podrás ver las cosas con más claridad. De ese modo descubrirás que, por lo general, lo que no es bueno para la familia no lo es para un país, sector, mercado, empresa…

Por eso a mí me gusta explicar temas como los presupuestos generales del Estado poniendo como ejemplo lo que pasa en una familia que lleva al día sus cuentas, que se preocupa por saber qué ingresa y qué previsión de gastos tiene. De este modo se advierte que lo que funciona para la microeconomía, la que atañe a nuestro propio bolsillo, funciona también para la macroeconomía. En nuestro caso

decimos: «Este año van a entrar en casa tantos euros. Como el año pasado entraron tantos otros, si le resto los tantos previstos de los tantos del año pasado, me sale que voy a cobrar más. Si divido esa cantidad por lo que cobré el año pasado y lo multiplico por 100, diré que el año que viene voy a cobrar, por ejemplo, el 3% más que el año pasado». Otro tanto hará el ministro, sólo que él lo dirá de una forma más alambicada y con cara seria, rezando porque de verdad se dé ese 3% de más y añadiendo que «los presupuestos se convierten en el resultado final de una estrategia de acción colectiva, definida en función de las relaciones entre las diversas fuerzas políticas y sociales del país».

Pero con palabras más o menos raras, la verdad es esa. Si nosotros en casa somos responsables con nuestra economía y no nos lanzamos a endeudarnos como locos para viajar a Hawái y presumir luego ante los vecinos de lo buenas que son las playas allí mientras les enseñamos nuestro último Ferrari, pues todo irá bien. Lo mismo ocurre en el ámbito estatal con el ministro: imprevistos habrá siempre, pero si hemos llevado las cuentas con tino, al menos habremos ganado algo.

El poder de cada persona es mayor de lo imaginable

Para mí las personas son lo primero. Si has leído este libro, habrás visto cómo los economistas, siguiendo a Adam Smith, hablan de una mano invisible que rige los mercados. Pues bien, yo no creo en eso. Yo

creo en las personas, que pueden ser honradas o trapaceras, responsables o dinamiteras locas. Pero todas son personas, hombres y mujeres que trabajan para salir adelante.

A mí me gusta hablar de personas. Usando esta palabra en concreto, más que «gente», que siempre me ha dado la sensación de algo amorfo, una masa sin cabeza. Aunque, en todo caso, mejor «gente» que «unidad de producción». Porque esta última incluso me parece una falta de respeto hacia la persona.

Pues bien, a lo largo de estas páginas te he dicho varias veces que de esta crisis sólo nos sacarán las empresas. No los gobiernos, sino las empresas. Las empresas son personas. Grupos más o menos grandes de personas (hay empresas que son unipersonales, pero no por ello menos importantes) unidas por un mismo fin, que es el de trabajar y hacer todo lo posible para, con su esfuerzo, dejar atrás este mal sueño de la crisis. Crisis que, por supuesto, también ha sido causada por personas. Unos individuos a los que me gustaría decirles: «Mira, tú eres muy buena persona, te quiero mucho, te respeto mucho, pero lo que has hecho, tu comportamiento, no es ético. No es ético, porque no casa con lo que nos dice la ética, que es eso que los hombres llevamos dentro y que nos hace distinguir lo bueno de lo malo». (Esta última definición de «ética» es mía, no de la Real Academia Española).

No obstante, yo cada vez creo más en las personas y menos en los entes y organismos, tras los cuales no sabes quién se esconde. De ahí que frente a la

pregunta que todos nos hacemos acerca de cuánto durará esto, me entusiasme la respuesta que dan algunos: «No lo sé, pero mientras dura, yo a trabajar y a ver si salgo adelante». Para mí una respuesta así es magnífica, porque es un ejemplo de confianza. Quienes hablan así, además de decir, harán y acabarán saliendo adelante.

La conclusión está clara: como personas, todos debemos convencernos de nuestro poder. Todos contamos y todos podemos hacer que las cosas cambien con nuestro trabajo y nuestro esfuerzo. No debemos esperar a que venga papá Estado a solucionarlo todo. Debemos ser nosotros los que tomemos la iniciativa. Si luego el gobierno acaba echando una mano, mejor que mejor. Pero si nos quedamos esperando a que llegue esa mano, acabaremos ahogándonos.

No hay que ser pesimista, pero sí realista

Se dice por ahí que «un pesimista es un optimista bien informado». Permíteme que lo dude. El pesimismo nunca ha llevado a ningún sitio. Todo lo más, a encerrarse en casa, tomar una botella en la que ahogar las penas y esperar a que, por algún milagro, la tormenta pase.

No, siendo pesimistas no se llega a ninguna parte. Es un estado de ánimo que, por definición, no tiene salida alguna porque, ¿para qué vamos a intentar cambiar algo si es imposible hacer nada? Ahora

bien, ¿quién dice que es imposible? Lo más seguro es que sea difícil, pero por eso mismo no debemos dejar de intentarlo.

Un pesimista está abocado al fracaso o, peor, a la inacción, a no hacer nada. Nosotros debemos actuar. Somos los protagonistas de esta función que se llama *vida* y de la cual la economía es uno de los telones de fondo; por eso debemos actuar. Es posible que fracasemos, pero de ello aprenderemos y tomaremos nuevas fuerzas para lanzarnos de nuevo al ruedo. Todo gracias al optimismo, a confiar en nuestras posibilidades como personas y poner todo de nuestra parte para demostrar al mundo que no somos meras comparsas que están ahí para hacer bulto.

De todo se sale siempre

No hay mal que cien años dure. Pero ¡si hasta la guerra de los Cien Años terminó! Esta crisis no es una excepción. Algún día acabará y saldremos reforzados de ella, más fuertes y con alguna que otra lección bien aprendida.

Aunque dura, esta crisis tampoco ha sido la primera; ni será la última. Posiblemente sí sea una de las más virulentas de la historia, más incluso que el famoso crac del año 1929, que hundió la bolsa y la economía estadounidenses. La diferencia principal es que el mundo ha cambiado. Hoy vivimos en la aldea global, en un mundo en el que todo está relacionado e interconectado. No sólo en cuanto a comunicaciones, sino también en lo que se refiere a

relaciones económicas. Cualquier banco o caja de ahorros, como la de San Quirico, por poner un ejemplo bien cercano, tiene intereses o inversiones en cualquier rincón del mundo. Así, si cualquier país estornuda, todos lo notan. Eso es lo que ha pasado en este caso; que Estados Unidos se infectó del virus de la *crisis ninja* y propagó la epidemia al resto del planeta, sobre todo a una familia europea que todavía hoy guarda cama y con algunos miembros directamente en la UVI.

Pero saldremos de esta. Saldremos más fuertes y convertidos en mejores personas. Lo que no quiere decir que desaparezcan los sinvergüenzas. Quizá haya unos pocos menos. Pero, en general, esto va a ser bueno. «En general» quiere decir para la gente normal, la que se da cuenta de que lo de «todo vale» no es verdad y que la ausencia de escrúpulos nos ha llevado a esta situación y que no podemos educar a nuestros hijos en ella, porque van a ser unos desgraciados; quizá con mucho dinero, pero desgraciados. Yo conozco a más de uno que tiene aspecto de muy triunfador y me da pena porque, como dice un amigo mío, «es tan pobre que sólo tiene dinero».

La probable virtud de una gestión conservadora

Aquí a lo mejor me meto en camisa de once varas, porque cuando aparece el tema de los colores políticos todos nos volvemos muy susceptibles. Yo mismo, cuando alguien saca el tema a colación, me

niego a participar en el juego, porque soy de los que piensan que las personas tienen las ideas relativamente claras y que esas ideas desbordan las etiquetas que muchos (periodistas, políticos y tertulianos) pretenden colgarnos. Unas etiquetas que a fin de cuentas lo único que hacen es dar una visión reduccionista. Es reducir mi riqueza mental, y la de los demás, decir algo tan sencillo como «eres liberal» o «eres socialista».

Aun así, yo soy de la opinión de que, probablemente, una gestión calificada como *conservadora* será más efectiva que una gestión considerada *progresista*.

Me explico. Para mí, una gestión *conservadora* puede ser más eficaz porque por definición irá a lo seguro, no hará cosas disparatadas que pueden salir muy bien, pero también llevar a la ruina a un país. En cambio, una progresista es fácil que se pierda en políticas que lucen mucho en los titulares de la prensa pero que, en realidad, son poco más que distracciones, cosas que afectan a un sector muy pequeño de la sociedad. Obrando así puede pasar que se gasten energía, medios y recursos que habría que haber dedicado a lo que verdaderamente importa.

Porque yo también tengo claro que el Estado debe ocuparse de cosas que nos afectan a todos y que están representadas por los ministerios de Interior, Asuntos Exteriores, Defensa y Economía. Otras cosas, como la ayuda a los menos favorecidos, deben recaer en nosotros mismos como personas responsables y solidarias, no en el gobierno. Porque

los gobiernos hay cosas que ni pueden ni deben hacer. Me parece que eso lo tienen más claro los gestores conservadores que los progresistas.

Dicho esto, también te explicaré que una vez un amigo sindicalista al que aprecio mucho me preguntó si era de izquierdas o de derechas. Sin dudarlo un instante, respondí que de derechas. Entonces él quiso saber mi opinión sobre diversos temas. Para su sorpresa, y la mía, cuando le contesté, me espetó: «Pero ¡si tú eres de izquierdas!».

Con eso quiero decir que hay personas que antes eran de derechas y otras que eran de izquierdas y que, en algunos temas, ahora piensan lo mismo. Hay gente que llama a esto *transversalidad*, pero, lo llamemos como lo llamemos, es un hecho que ha cambiado bastante esta historia de las ideologías puras y duras, en las que todo es blanco o negro, bueno o malo.

Los gobiernos no crean empleo

Es así, los gobiernos no crean empleo. Sólo las empresas pueden crearlo. Por eso lo que debe hacer el gobierno, sea del color que sea, es favorecer en todo lo posible que las empresas puedan llevar a cabo esa labor. No debemos olvidar que la encuesta de población activa es la que de verdad nos indicará que estamos en el buen camino de superar esta crisis, o todo lo contrario, seguimos hundiéndonos en un pozo que se traduce en una tasa de desempleo atroz.

Yo siempre digo que de esta nos sacarán las empresas, no los gobiernos. Estos lo que deben hacer es no poner palos a las ruedas. Si de verdad quieren ayudar, deben redactar una reforma laboral que funcione, no un simple papel que luego se revele como algo insustancial que nadie se toma en serio pero que a la hora de dar titulares queda muy bien.

Si se hace una reforma laboral que no ayude a los empresarios a crear empleo, sólo habrá servido para que durante unos años unos cuantos señores hayan salido en los periódicos diciendo que ahora se quieren, ahora no se quieren, y así sucesivamente. Las empresas, mientras tanto, sin créditos, con miedo a invertir y con la firme decisión de no crear empleo. Traducción de todo eso: que el número de personas desempleadas crece, a no ser que se maquillen mucho los datos.

Que no me vengan con cortinas de humo del tipo de que la reforma laboral significa abaratar el despido. Cuando todo está ya lleno de humo, aparece un señor que grita que no nos moverán, que los obreros, que los patronos, que el capital y que el proletariado. Una vez dicho esto, se va a su casa, se toma un vino y se acuesta con la conciencia tranquila. Pero con eso no habrá solucionado nada de nada.

La economía sumergida tiene su qué

Este es un punto que me ha valido numerosas reprimendas. La verdad es que yo soy el primero que

reconoce que la economía sumergida no es buena. Ahora bien, hay que reconocer también que existe en abundancia y que es buena para la paz social.

Por lo tanto, y en períodos de crisis como el que vivimos, me gustaría que dejara de demonizarse a la economía sumergida, porque lo importante es que la gente trabaje de la forma que sea. De ese modo dejarían de hacer cola ante las oficinas del INEM, la economía empezaría a animarse y empezarían a crearse puestos de trabajo. Lo ideal entonces sería que esa persona emprendedora dejara de cobrar en dinero negro y diera el paso de hacer visible y legal el negocio que se ha montado, pagando los impuestos que le tocan y haciendo que sus trabajadores coticen en la Seguridad Social, como debe ser. Pero eso lo dejaremos para cuando la crisis sea sólo un recuerdo. Mientras tanto, lo importante es trabajar y dar trabajo.

Capítulo 23

Diez cosas que sabes de economía

En este capítulo…

- Los gastos e ingresos constituyen la esencia de la economía
- Las entidades bancarias están a tu servicio, no al revés
- Leer la prensa a diario ayuda a asimilar los conceptos económicos
- Actuar basándose en el sentido común sirve también para la economía

El título de este capítulo podría ser largo, pues debería llevar una coletilla que rezara «y que nadie te había dicho que sabías», porque aunque de economía sabemos poco, la verdad es que sabemos más de lo que parece; sobre todo ahora, cuando con esto de la crisis quien más quien menos se ha preocupado de mirar de otra manera la sección

económica de los periódicos y de escuchar con oídos más atentos las noticias que aparecen en radio y televisión.

Hoy, por lo tanto, estamos más formados en materia económica. Eso hace que conceptos como *Euríbor, recesión, recapitalización, inflación* y un largo etcétera, ante los que antes arrugábamos el cejo, nos sean ahora mucho más familiares.

Pero no hace falta acudir a esos términos para confirmar que, realmente, antes ya sabíamos bastante de economía. Si quieres llamarle *microeconomía*, adelante, pero el tamaño es lo de menos, no deja de ser economía. ¿Qué cosas? Te indico una decena a continuación. Verás que todas, absolutamente todas, son de puro sentido común. Vamos a por ellas.

La economía se reduce a ingresos y gastos

No hay más. Gastos e ingresos, ingresos y gastos; eso lo sabes bien por tu experiencia con la economía doméstica. Ella te dice que tienes unos ingresos, que vienen de tu trabajo, de algún plan de ahorro que puedas tener, de algunas acciones, de alguna propiedad. En fin, nadie mejor que tú sabe cuánto ganas.

Luego están tus gastos, en los que entran un montón de cosas: la comida, la hipoteca, el crédito para comprar el coche, el colegio de los niños.

Como no todo el mundo es tan rico que pueda despreocuparse del dinero, y como el dinero no crece en los árboles, es esencial llevar unas cuentas mínimas, que reflejen esos ingresos y esos gastos y nos indiquen si tenemos que apretarnos el cinturón, si podemos darnos un capricho o si tenemos que ir corriendo a la familia o al banco para pedir un crédito por un imprevisto que es absolutamente inevitable.

Sea como sea, y aquí da igual la escala, sea para tu bolsillo particular o para el ministro que ha de elaborar los presupuestos generales del Estado, todo se reduce a la siguiente máxima: la esencia de la economía son los ingresos y los gastos. Hay que gastar con la cabeza y no estirar más el brazo que la manga, eso también es cierto, pero todo deriva de ese principio básico.

Las entidades financieras te necesitan

Es así, aunque a veces parezca lo contrario. Es verdad que últimamente no disfrutan de muy buena prensa (y hay que decir que se lo han ganado a pulso), pero eso no quita que cumplan su labor, porque el dinero que tú depositas en ellas es el que luego, en forma de créditos, engrasa la economía y hace que todo funcione. Si va bien, y no hay ningún dinamitero loco al frente de esa entidad, incluso puedes ganar algunos intereses.

Lo que no debes olvidar es que, en realidad, ellos no te hacen ningún favor; al contrario, se lo haces tú, pues tanto bancos como cajas de ahorros no dejan de ser comercios a los que tú prestas tu dinero. Por lo tanto, la economía necesita a las entidades financieras para mantenerse en marcha, pero esas entidades te necesitan a ti como agua de mayo.

Y ahora seguramente me dirás que tú no tienes ningún poder ante bancos y cajas. Pero no es verdad. No voy a explicártelo yo, sino un futbolista francés que cuando jugaba en Inglaterra tenía fama de ser un poco bruto pero que, a pesar de todo, parece tener la cabeza bastante bien amueblada. Se llama Éric Cantona y un día, hablando de la crisis, dijo algo que creo que merece cierta reflexión. Su idea era que todos nos pusiéramos a hacer cola delante de las oficinas bancarias para retirar nuestro dinero o, por lo menos, para poner cara de que queríamos retirarlo. Que un particular quiera retirar lo que tiene ahorrado no es un problema a no ser que se llame Bill Gates. Pero que medio millón de personas, o un millón o diez millones, quieran retirar su dinero, eso sí que es una mala noticia para el banco. Ese sí que es un buen susto.

Por consiguiente, debemos tener presente que esas entidades están a nuestro servicio, no al revés. Si no cumplen, nos vamos a la competencia, que seguro que se esforzará un poco para que el nuevo cliente esté contento, al menos al principio.

Hay que leer la prensa todos los días

Para saber de economía no hace falta leerse ningún gran tratado. Lo más seguro es que te pase como a mí, que en la página 15 o 20 lo deje por imposible, porque al final no sé ni en qué idioma está escrito de tan poco que se entiende. Y si tiene gráficos, ¡ya ni te digo!

Pero hay una forma más sencilla de aprender economía y consolidar conocimientos que ya tenemos. Por ejemplo, leer todos los días un periódico generalista y otro económico. Ese es mi sistema y funciona, porque poco a poco te vas habituando al lenguaje, entiendes qué significan los distintos términos empleados y te vas familiarizando con ellos hasta que un día resulta que los tienes incorporados a tu propio lenguaje y eres capaz de sorprender a propios y extraños hablando de cómo está el Euríbor y los problemas de recapitalizar.

Leer quince minutos en total entre ambos diarios, y siempre los mismos (porque de este modo te habitúas a una forma de hacer, un estilo, una línea y una forma de usar los términos), es una receta infalible para ir ganando criterio en materia económica.

La historia reubicará a los economistas

En mi opinión, es muy probable que la historia acabe reubicando a los economistas y los convierta en expertos contables. A ellos este panorama seguramente no les gustará un ápice. Pero creo

que, con esto de la crisis económica, la gente no está para muchas gaitas. A ver si alguno se atreve a venir ahora y soltar una sarta de frases ininteligibles.

Creo que todos debemos exigir a los economistas menos palabrería y más eficiencia. Lo que, dicho en otras palabras, significa que sepan llevar las cuentas; que lo hagan honestamente; de una manera gris si se quiere, pero que no les dé por inventar cosas, que ya hemos visto a qué lleva un exceso de inventiva. Sólo hace falta recordar esos productos estructurados de nombres inverosímiles e inextricables de que te hablaba en el capítulo 13: los MBS, CDO, CDS y el milagroso Synthetic CDO. Si quieren inventar que dejen los números y se hagan artistas. Harán menos daño.

La bolsa sube y baja

¡Menuda perogrullada, me dirás! Por supuesto, ¿qué otra cosa iba a hacer la bolsa sino subir y bajar? Un día subirá y después de hacerlo, bajará. Y viceversa. Pero es que ya está, eso es todo lo que hay que entender. A no ser que quieras convertirte en inversor y empezar a jugar en bolsa.

En ese caso, lo que te recomiendo es que, más que saber el funcionamiento exacto de la bolsa (que si por algo se define es por no seguir una ley predecible), te informes bien del sitio, empresa o sociedad en el que quieres meter tu dinero. Yo mismo tengo cuatro perras en bolsa, pero puestas en acciones de empresas de cuyos ejecutivos me fío, no

porque los conozca personalmente, pero sí porque he seguido su carrera y sé que son de fiar.

Si lo haces así, y no te pones nervioso y vendes a la primera bajada de la bolsa (que bajará, siempre lo hace, pero a lo mejor es para coger impulso y subir aún más), podrás probar a jugar en este campo.

Sigue tu sentido común

El sentido común es la base de la vida y los asuntos de economía no son una excepción. Por lo tanto, a la hora de comprar, gastar, invertir o emprender haz caso siempre a tu sentido común. Si hay algo que no entiendes o te parece sospechoso, déjalo pasar. No te arriesgues, porque entonces tienes todas las de perder.

Obrar con sentido común es hacerlo con sensatez, buscar en todo momento lo que es bueno. Lo que es bueno para mí y para el resto de la gente que me rodea y vive en esta sociedad. Porque obrar así redundará en el bien común, que es el bien de todos.

Es mejor un poco de inflación que la quiebra

Este titular hay que aclararlo un poco. Mi idea es que en épocas de crisis profunda, como la que ahora vivimos, es mejor un poco de inflación que llegar a una situación de quiebra. Es decir, es mejor que

haya muchos billetes repartidos que no tener nada de nada.

Creo que compartirás mi opinión. Tampoco es cuestión de llegar a los índices de la Alemania posterior a la primera guerra mundial, en que había que ir a comprar el pan con una carretilla llena de billetes. Pero si hay un poco de inflación los precios subirán, podremos comprar menos cosas con el dinero que tenemos y eso hará que tengamos que apretarnos el cinturón y ahorrar lo que se pueda. Pero, al menos, no nos arruinaremos ni entraremos en una situación en que deberemos ingentes cantidades de dinero a todo el mundo. Mundo que querrá cobrar, querrá hacerlo con intereses y, como tendremos que pagarlos, eso hará que tardemos más tiempo en saldar nuestras deudas y recuperar la poca o mucha prosperidad perdida.

La crisis y sus sinónimos

Crisis, recesión, estancamiento. Todos ellos son términos que a, la postre, significan siempre lo mismo: que la economía no crece, sino que más bien va hacia atrás como los cangrejos, que no hay dinero en las calles y que, por lo tanto, no se produce. Que lo que se produce no se consume porque la gente tiene miedo y entonces no gasta. Y si no se gasta, las empresas se ven obligadas a echar a parte de sus trabajadores que, entonces, engrosan la cada vez mayor lista de desempleados. Desempleados que gastan estrictamente lo necesario para sobrevivir,

de modo que tampoco animan la maquinaria económica.

España está ahora mismo en esa situación: una crisis en la que nadie quiere invertir para animar la economía porque no hay dinero y los bancos no quieren ni oír nada acerca de conceder créditos; una recesión porque la economía no crece, sino que más bien va en retroceso, crece en sentido negativo, y un estancamiento porque todo está paralizado y sin visos de que la situación mejore.

Y debe mejorar, debemos ser capaces de revertir esos conceptos negativos por una situación que integre términos de indudable espíritu positivo como *prosperidad, crecimiento* y *actividad*.

El crecimiento cero es cero

Otra cosa que sabes sin necesidad de ser un experto económico: el crecimiento cero significa que las cosas van mal, ya que en esa situación el producto interior bruto (el PIB) no crece y, por consiguiente, no se gana dinero. Es más, lo más probable es que se pierda, porque los gastos están ahí y no hay quien se los quite de encima. Pero no hay ingresos, o los que hay son menores, con lo que el panorama no pinta muy bien.

Para un economista, todo lo que no sea crecimiento por encima de cero es negativo, porque *cero* en este caso no significa: «Bueno, al menos nos quedamos como estamos». No es así por la sencilla razón de que el sistema capitalista en el que vivimos sólo

funciona si crece. Entonces se genera empleo, se consume y el dinero circula, de modo que la maquinaria empieza a ir a todo gas e incluso incrementa su marcha. Si el nivel es cero, o por debajo, se llega al estancamiento y la recesión. A la crisis, en suma.

La mejor herramienta para aprender economía es el cerebro

Nuestro cerebro es portentoso, pero debemos enseñarle a trabajar. Leyendo, discurriendo y debatiendo; escuchando lo que dicen los demás, poniéndolo en cuestión y revisando nuestras propias ideas. Un día y otro, sin miedo a equivocarnos. Sólo así comprenderemos las cosas, incluso esa ciencia económica que parece concebida para que los profanos no se acerquen a ella. ¡Ya les gustaría a muchos que actuáramos así!

Lo que debemos hacer es aprender a pensar por nuestra cuenta y, hecho eso, cuando nuestro cerebro haya entendido qué es lo que pasa en el ámbito económico, entonces reclamar responsabilidades y ponernos a trabajar para solucionar este panorama desolador. Porque podemos hacerlo. No sólo eso: también *debemos* hacerlo.

Nacido en Zaragoza hace setenta y ocho años. Jubilado. Tiene doce hijos, cuarenta nietos.

Es doctor ingeniero industrial. Es ITP Harvard Business School.

Fue miembro del equipo fundador del IESE, actualmente la primera escuela de negocios a nivel mundial, donde fue profesor de Política de Empresa durante más de treinta y un años.

Es patrono de honor de la Fundación Alia2 de lucha contra la Pornografía Infanfil y presidente de honor del congreso «Lo que de verdad importa. Jóvenes con valores» de Barcelona.

Su libro *La Crisis Ninja* está considerado como la mejor explicación en español sobre la crisis económica mundial.

Numerosos medios de comunicación (prensa escrita, digital, radio y televisión) se han hecho eco de sus conclusiones y reflexiones en todo el mundo hispanohablante.

Su blog ***www.leopoldoabadia.com***; cuenta actualmente con más de cuatro millones de visitas procedentes de todo el mundo (incluso de Irán y Burundi) y ha convertido a su autor en una persona de referencia a la hora de analizar los hechos económicos surgidos a raíz de la crisis.

El blog incluye un diccionario personal sobre términos económicos, sociales y políticos explicados con su original estilo. En ciertas empresas se ha acuñado la expresión «Explícamelo a lo Leopoldo» para pedir que las cosas se expliquen con sencillez y con palabras claras.

Colabora todos los viernes en el diario Elconfidencial.com donde su columna «Desde San Quirico» de cada viernes es

leída por más de noventa y cinco mil lectores.

Asiduo colaborador de televisión, ha participado en programas como «Buenafuente», «Espejo Público», «3D» o «La Tarde en 24 horas».

En televisión, ha sido protagonista de las campañas de publicidad de Movistar, Universidad de Navarra y Repsol.

El 8 de enero de 2009 publicó el libro *La Crisis Ninja* y otros misterios de la economía actual editado por Espasa, que se convirtió en el libro de no ficción más vendido en España, con veinticuatro ediciones en diversos formatos e idiomas.

El 8 de enero de 2010 publicó *La hora de los sensatos* en el que, continuando con el estilo de *La Crisis Ninja*, establece las bases para solucionar los problemas surgidos de la crisis. Diez ediciones.

El 20 de octubre de 2010, publicó *¿Qué hace una persona como tú en una crisis como esta?*, en el que, prácticamente como si fuera un manual, da recomendaciones económicas para actuar con sentido común en el día a día para empresas, familias, emprendedores... Traducido a otros idiomas, va por su séptima edición.

El 25 de octubre de 2011 se editó su nuevo libro: *36 cosas que hay que hacer para que una familia funcione bien*, en el que establece una serie de divertidas recomendaciones y amenas ideas para lidiar con el día a día de una familia y «comerse a bocados la vida».

Desde septiembre de 2008 está realizando una serie de conferencias por España, Argentina, el Reino Unido y Luxemburgo, entre otros países. En total tiene *agendadas* más de quinientas conferencias.

El éxito de *La Crisis Ninja* radica en la sencillez del escrito, en la comprensión del análisis y juicio de los hechos y en la

«traducción» de la economía al lenguaje común.

Se puede seguir su periplo diario en el blog *El Viajero Ninja* ***www.viajeroninja.blogspot.com***; y en Twitter ***www.twitter.com/viajeroninja***.

Además, su presencia en Facebook cuenta con más de diez mil amigos y procura contestar cada uno de los mensajes que le llegan.